2936
419
2 4 JUN 1957
I
15,-
3 APR- 7
COPY
1950

6
1957

中央合作通訊

中央合作通訊

一九五七年六月号目录

总第七十五期

評論：(一)整風学習中应注意的問題 …… (1)
(二)开發荒山土产資源活躍山区經济 …… (2)
进一步領导好小土产品自由市場 …… (4)
开放市場后物价上漲多少？ …… 聞 靖 (5)
办好行棧 …… 王錫田 (5)

收購点存棉不算少，及时調撥很重要 …… 程养和 (6)
茶叶加工厂增产节約的途徑 …… 王郁風 (7)
新会縣收購土產新品种 …… 赵 治 (8)
扩大廢品回收的关鍵何在？ …… 蔣太昌 (9)
發掘、培植、采購土产新品种(六則) …… (10)
毛竹运出深山 …… 陶永良 (12)

生产資料供应工作要不断改进 …… 邓辰西 (13)
重視修配工作 …… 少 龙 (14)
把生产資料保管好 …… 克 非 (14)
談談修訂后的会計制度 …… 林澤純 (15)
开好社代大会 改善社群关系 …… 赵 洪 (16)
談利潤分配 …… 刘善祥 (17)
浙江基層社普遍召开社代大会 …… 浙江省供銷合作社 (18)

开放自由市場政策講話（第三講） …… (19)
問題解答 为什么要集中主要力量做好农副产品的采購業务？ …… 光 化 (21)
不是"老一套" …… 朱 之 (21)
大家談：把討論深入一步 也来談談压級压价問題 对工作不利 群众的反映 …… (22)
業务知識 紅 根 橡 子 橡 碗 …… (24)
杂談 "要識"和"还价" …… 心 耀 (25)
更不公平的現象 …… 王 紀 (25)
連环画 兩个赶車工 …… 張 方 (26)
詩 歌 河 畔（王遇春） 在那偏僻的地方（川 合） 东風吹（姚 荣） …… (28)
特写 省委开会之前（張方插圖） …… 燕 吟 (29)
科里的矛盾 …… 天 池 (31)
小 品 准备会議 …… 魏庆春 (32)
新 学 （木刻） …… 吳光华（封面）

中央合作通訊

（月 刊）
1957年第6期
（总第75号）
1957年6月11日出版

編輯者：中华全国供銷合作总社
（北京东直門外）
出版者：財政經济出版社
（北京西总布胡同7号）
印刷者：北 京 印 刷 厂

总發行处：邮电部北京邮局
訂 購 处：全国各地邮电局
代訂代銷处：全国各地新华書店
定价：每册0.16元

（期00 4号） （本期印数49,305册） （上期实际出版日期：1957.5.10；邮局發出日期1957.5.12）

评论 (一) 整風学習中应注意的問題

在中央發布关于整風运动指示前后，各級供銷社，特別是县社以上，都在当地党委領导下积極开展了整風学習。本刊最近陆續收到一些整風学習的报导，我們認为从这些报导中，提出几个問題，和大家研究一下是有必要的。

（一）关于整風学習的重要性，在中央的指示中已經講得很清楚了，但是从供銷合作社的实际工作出發，应該怎样去認識它呢？我們从不少地区的报导中，可以看出，脫离群众和脫离实际的官僚主义、宗派主义、主观主义在供銷社系統中也是严重的。而且最突出的是表現在农、副产品和廢品的采購業务中間。就是在領导思想上，也程度不同的普遍存在着不从国家利益和整体观念出發的本位主义，單純营利观点，如果不經过深入的普遍的整風学習，是不可能提高領导思想水平，改进作風，以适应社会主义建設和社会主义改造的需要。

（二）关于整風学習的內容在供銷合作社系統中究竟是什么？現在各級供銷社都在發現矛盾，寻找矛盾，并在提出一些解决矛盾的方法和措施，这种积極学習的态度是很好的。但是，在供銷合作社存在的矛盾中，究竟哪一类矛盾是主要矛盾，認識上就有一些不同的看法。有的地方把領导水平和業务經营管理水平、不能适应社会主义商業發展需要，当作主要矛盾；有些地方把供銷社內部領导与被領导之間的矛盾，当作主要矛盾；也有些地方把干部思想上存在的一些缺点和錯誤，当作主要矛盾。我們認为，供銷合作社所担負的主要是农、副产品（粮食、油料和副食品除外）和廢品的采購任务，就是供应生产資料和一部分生活資料，也要直接和农村广大群众进行接触，直接关系到群众生产提高和生活改善，無論在收購数量、价格上，或是貿易網的設置上，广大农民对供銷社的工作是有意見的。所以，社与农民之間的矛盾，就必然会成为供銷社的主要矛盾。現在有些县社和基層社，已經把农、副产品和廢品的采購和农民的生产、出售間的矛盾，当成主要矛盾，去进行整風学習，这是很好的。只有抓住这一类矛盾，进行揭發，具体分析，提出改进工作的措施，密切和群众之間的联系，才能把整風运动深入下去，才能达到提高領导思想水平，改进工作作風，完成工作任务的目的。也只有抓住主要矛盾进行深入的檢查，領导与被領导之間的、本部門与外部門之間的、業务經营水平与社会主义商業發展要求之間的矛盾才能徹底得到解决。

（三）关于整風学習的方法，有些專区和县社用召集县社干部扩大会議的方法，發动大家揭發領导上的官僚主义、宗派主义和主观主义，作到了放手批評，虛心听取群众意見，我們認为这是很好的。在整風学習中，如果不放手批評，接触領导思想，和虛心的听取自下而上的群众意見，特別是社員群众对供銷社的意見，是不可能全部暴露官僚主义、宗派主义、主观主义的。目前因整風学習剛剛开始，社員群众对基層和县社的意見还沒有收集起来，这一点必須引起我們的注意。

在学習方法上，还要注意到整風运动学習必須和改进工作相結合，和处理人民內部矛盾相結合，就是說，不仅要貫徹"整風工作兩不誤"的原則，而且应当將整風学習中反映出来的工作缺点和錯誤，屬于应該改进和可能改进的，及时加以解决，才能使整風运动收到实际的效果。我們認为河北邢台專区办事处，在五月初召开的县社和重点基層社主任会議，他們不仅着重檢查和討論了农、副产品和廢品采購業务与农民之間的矛盾，而且提出了改进工作的具体意見，例如他們鑒于采購品种很少，就在原有的收購品种基础上，扩大了葯材、皮張、廢品共八十余种，并且对一些不易保存的水果，准备加工成为果干，保証使农民增加收入；在經营环节上，他們已將核桃、葦席等由四級經营，改为一級或兩級經营，而且注意到訓練技术干部，指导农民加工技术，以及开展民主評級等工作，以克服收購工作中的压級压价和差錯事故的發生。这种做法各地可以仿行。

(二)开發荒山土产資源活躍山区經济

我国荒山野嶺地帶，蘊藏着大量的土产資源。去年一年中，在向小土产进軍的方針指导下，一部分供銷合作社，曾对荒山地区的土产情况进行了初步調查，这些調查虽然材料还很不完整，但已經可以看出：荒山地区，較之平原地区的土产貨源要丰富的多，經各地化驗、試用初步鑒定用途的品种，大約在三百种左右，其中，較大宗的品种有野麻纖維、化工原料、野生植物油料、野生淀粉类以及大量的原始竹林等，这些物資分布地区很寬，生产数量很大，用途广泛，經济价值很高，是国家在經济建設中一項不容忽視的天然財富。但是这些丰富的土产資源，長时期来，并沒有引起各采購部門的广泛注意，因此，今后有計划的开發和組織土产出山，是各級供銷合作社在土副产品采購工作上的一項主要任务。

把大量的土产貨源开發出来，并加以利用，其意义是非常重大的。首先，它可以有效的增多国家出口物資的数量，充实国內工業原料，使当前許多土副产品甚至較大宗的土产品的供求紧張情况，得到緩和。以供求最紧張的毛竹为例，許多重点产区，在交通方便的地方，几乎已砍伐一空，但仍不能滿足各方面的需要，如果有計划的把深山竹林加以砍伐利用，全国毛竹供应的紧張情况，就可从根本上得到解决。其次，从对山区人民的生活关系上来看，由于山区人民受着生产条件的限制，除个别地区外，絕大部分深山区的农民，生活仍然是比較貧苦的。供銷合作社把荒山区的土产貨源經营起来，对山区农民說来，無疑是一条非常寬广的經济門路。开發荒山土产資源，不仅能够大量增加国家和人民需要的物資，而且对于活躍山区經济更有其特殊重要的作用。

在深远山区中，交通条件是非常困难的。因此，土产大量出山的首要环节，是解决交通运輸問題。在目前条件下，依靠国家拿出大批資金修筑山路这是不可能的，这就需要各地本着投資不多，收效很大的精神，根据不同地区的实际情况，充分利用自然的有利条件，因地制宜，采取不同的办法加以解决。从安徽、湖南、湖北、浙江等省，解决毛竹等土产出山問題的經驗看来，以下几种办法是可以推行的。（一）充分利用山区水源，集小溪为河道，筑壩蓄水，炸礁疏河，把产品通过水道运出山来，这是一种簡便可行的有效办法。浙江龙泉县隆丰村深山区的毛竹，过去只能靠人力进行少量拖运，每根毛竹仅运費即高达兩角多錢。一直無法大量开采。去年下半年，当地供銷合作社，投資兩千元，筑壩蓄水并炸掉了堵塞河道的岩石，使山內毛竹可以順水运出，現已运出的四万余根毛竹，每根运費仅为五分錢。这种办法已为不少山区所利用；（二）在水源不足或不能利用水运的高陡山区，采取修鋪山道往下滑运的办法，也是可行的。这种办法已在湖南洞口县茆溪乡山区所采用；（三）对一些笨重产品，采取就地加工成半成品，縮小其体积，便于运輸。山西、东北有些地区把大批松膏，就地刨几个土窖子，放上个鉄桶，就能加工松香，設备非常簡單，效果很好。此外，个别地区，产品产地特别集中，蘊藏量又很大的主要产品，供銷合作社，可以配合有关部門，拿出一定的資金，选擇最适当的地点，在完全为了土产出山而且又很經济的前提下，修筑短距离的公路也是可以的。这样不仅能把国家需要的大宗产品运出山来，而且可以把附近山区的其它产品都能运輸出来。但是这种办法虽然也符合少花錢多办事的精神，限于条件还不能普遍采用。必須采用这种办法的地区，也必須經过充分調查研究，愼重从事。

由于解决深远山区土产出山問題，直接关

系着当地农民的收入，因此，农民是十分拥护并乐于帮助供銷合作社共同协作解决运輸問題的。安徽歙县石門乡山区为毛竹出山所修筑的蓄水工程，絕大部分都是农民自己出力、貸款修筑的，因此，在解决山区交通运輸問題上，充分依靠群众，采取民办公助的方法、修鋪山道、积水疏河，是可以大大推广的。

价格政策，对土产出山有重大关系。价格政策訂的妥善，將可吸引更多的土产出山，即使交通运輸問題解决了，如果沒有一个合理的价格政策，不能保証生产者的合理收益，同样对土产出山的积極性也会有所妨碍。从当前情况看，最主要的問題是某些边远地区的土产收購价格偏低，解决这种偏低狀况的首要一环是取消以集散市場价格倒算計价的作价方法，分别不同产品，重新确定与粮食以及其他对抗作物的合理比价。同时，为便于保护生产，还可根据产品的不同品質，規定出一个最低的保护价，对于一些体积笨重价格又低的土副产品，有些地区采取貼补运費的办法解决，也是可行的。价格政策是一个非常复杂的問題，在調高或降低价格水平的时候，都应該参照产品的历史比价、国家的需要和市場供求的情况，愼重研究，并应按照物价管理权限和申請批准手續办理。尤其对于新产品价格的确定，更不可草率从事。

在当地党委的領导下加强与有关部門的协作，尤其是密切与工業部門、科学技术部門的配合，是解决土产出山問題的一个極为重要的方面。許多荒山土产資源中，大部分屬于工業原料的代用品和出口物資的新产品，这些产品，能否大量組織群众生产或采制，供銷社能否大胆收購，其关鍵性的問題，就是必須經过化驗鑒定，确定用途，明确产品的性質，弄清其經济价值以后，才能决定。在目前供銷合作社沒有化驗設备的条件下，解决化驗問題的主要方法，是加强与工業和科学部門的联系。經驗証明：凡屬这方面的联系工作做得好的地方，效果都是良好的。去年福建省供銷社，与农学院、师范学院、工業厅的化驗室、油脂公司、森林工業局等單位，签訂了鑒定檢驗野生动植物的联系合同，全年檢驗了四十五种新产品，省社根据已經化驗确定用途产品情况，大量制造了标本和样品，广为宣傳，推动了产区社大胆进行收購。江西省还采取了与要貨單位訂立技术协議的办法，請要貨單位派技术人員，訓練供銷社干部，下乡傳授加工技术，指导农民生产。强調与工業科学技术部門的协作，不仅在化驗鑒定用途上是必要的，而且在推广使用上也是必要的。許多产品需要首先經过工業部門的試制和出口部門的試銷，然后才能加以推广，但由于各有关部門，还沒有使用習慣，往往会遇到很多阻碍，如橡籽釀酒，虽經确定酒的質量很好，但各地酒厂和專卖公司，使用很不大胆，在这种情况下，全国总社和食品工業部門曾下达了使用橡籽釀酒的联合通知，就有力的推动了各地的收購和利用。

开發荒山土产資源，許多方面，都关系到山区的經济政策問題，各方面都还有一些具体的困难，尤其是荒山地区，劳力普遍缺乏，修鋪山路、采伐物資，均需要足够的劳动力。这些問題的解决，都需要切实依靠当地党委和农業部門的統一領导；并在安排农業社的生产上，統盤筹划、統一調配才能解决。事实上，不少地区，土产出山的劳力調配問題，都是在党、政部門的具体支持下解决的。

啓事

中华全国供銷合作总社在大公报上編的“供銷合作社半周报”，已决定于七月份停刊。为帮助基層社干部提高政策業务水平，“中央合作通訊”从六月份起，增加問題討論、問題解答、連环画、漫画、圖片等适合基層社干部閱讀的内容，希各地基層社和讀者，及时在当地邮局办理訂閱手續。

进一步領导好小土产品自由市場

进入二季度以来，春耕开始，部分地区加强了市場管理，全国范圍内又开展了增产节約运动，小土产品的自由市場較前一时期趋向稳定、正常了。农村市場上，农民經商、商販投机、抬价搶購等現象已有減少，第三类物資的价格除个别品种外，一般的都稳定下来或开始回落，部分品种并已回落到牌价或牌价以下的水平。农村市場目前虽然已进入淡季，但是与去年同期比較起来，上市的品种数量和交易額都有增加。小土产的生产，其中特别是像某些水产品、瓜果、蔬菜和鷄等有了發展。

但是，就全国的小土产的自由市場来看，目前仍然存在着很多問題。农民經商，統購、統一收購物資流入自由市場和投机違法等現象还沒有完全停止。全国农村初級市場，除了少数地区領导得較好，个别地区管得偏紧、偏严以外，大部分地区仍然政策界限不清，缺少办法，工作处于自流狀态。因此，为了进一步地把小土产的自由市場領导好，还必須作好一系列的工作：

第一、在党政領导下，大力宣傳与貫徹中央关于开放小土产自由市場的精神。使广大的基層干部知道中央开放小土产自由市場的方針、和各种政策界限。使他們知道那些現象应該管理，那些現象不应管理；那些活动是正当的，那些活动是不正当的。同时向参加自由市場購銷活动的一切成員（社会主义商業、农業社、农民、手工業社、消費者、小商販等）进行宣傳，說清开放的品种、范圍、农民經商与农民貿易的界限；宣傳小土产自由市場是統一的社会主义市場的一个組成部分，它不是沒有領导、沒有范圍的。使各方面的人員都能了解开放市場的政策，互相監督，自覺的遵守国家政策。

第二、在大中城市和农村大的集散市場，根据需要与可能，恢复或建立行棧。通过行棧的業务活动，吸引产品上市，指导价格和溝通城乡、地区之間的小土产交流。通过行棧这条渠道，促进小土产进城，滿足农民推銷和城市供应。为了作好这些工作，行棧就应該在它的業务范圍內，广泛的同农業社、农民、手工業、供銷社等一切需貨与供貨單位挂起鈎来，积極地掌握商品产銷和市場价格的变化情况，充实業务內容，健全內部，提高服务質量和建立起在价格方面和貨物流轉方面的商情網。为此，新建的行棧就应該很好地研究旧行棧在溝通城乡物資交流，互通商情和为顧客服务等方面好的經驗。并运用到自己的工作上去。

第三、在区、鎮或乡人民委員会的領导下，由国、合商業、手工業、銀行、稅所和公安局等有关部門参加，組織市場管理委員会。負責經常性的宣傳与貫徹国家关于市場工作的方針、政策，和处理市場上随时發生的問題。市場管理委員会的任务，就是保障合法經商，鼓励正当农民貿易，取締投机違法的商業活动，引导自由市場向正常健康的途徑發展。为了使市場管理委員会能發揮作用，首先就要解决目前有些地方的市場管理委員会"有名無实"，"無人負責"的現象。就必須指定或委托專人負責日常工作，使它能眞正"职尽其能"。其次，必須把交易所領导起来，把交易員团結和利用起来。交易員是目前最了解市場情况，最熟悉当地商品产銷情况和流轉規律的人。他們懂得商品的性能，同买卖双方有着多年的密切的联系。但是，他們也有着旧社会遺留下来的許多陋規惡習。因此，在团結、利用这些人的同时，还必須加强对这些人的教育改造。

第四、指导第三类物資的成交价格、小土产品的价格，直接同人民的生产和生活有关，因此，必須根据有利于發展生产和扩大商品流通的原則加以指导。不指导或不积極指导是不对的，但又不能管得过死。自由市場上的小土产品价格，一般是由供求情况来决定的，貨多价格可下降，貨少价格又上升。不能硬性定价。但价格上升或下降太猛太多，以致破坏生产，不利于消費的时候，就应通过議价、分配貨源等办法来进行适当管理。为便于指导第三类物資的价格，各地供銷社应該在一定时期內把本地收購的产品，根据生产成本和历史比价，訂出各种主要产品的最高、最低的价格幅度，作为掌握价格的一种办法。

总之，如何正确指导自由市場上的小土产品的价格，是一个較为复杂的問題。目前还缺乏經驗。各地供銷合作社应当注意研究，总結和交流經驗。

第五、已經組織起来的农村商販，是农村市場一支重要力量。积極地把他們利用起来，使其在国营、供銷社商業的領导下，通过代購、代銷、联購分銷和自購自銷等形式，参加自由市場活动，这对于促进城乡交流，抵制投机和稳定价格会有很大的作用。

为把小土产自由市場領导得正常、活躍，在工作中必須采取稳妥、愼重的方法。不能粗暴、操之过急。經驗証明，凡是采取粗暴、操之过急的方法的地方，不是与群众的关系搞得很紧張，就是把开放了的市場又管死了。为此，必須充分發动群众，依靠群众，与群众协商。管理工作必須有步驟地进行，一般地可以首先管理社会主义企業內部，管理投机違法、偷稅漏稅等行为，再进一步地管理价格和农民經商等項目。

开放市場后物价上漲多少？

闻　靖

揚州專区是去年年底开放自由市場的，开放自由市場以来，各地市場都發生了一些变化，明显地看到不少好处，但也产生一些問題。因此，有些人認为：开放自由市場后，虽然有些好处，但物价上漲，到处是黑市，消費者的生活受到影响。实际情况究竟怎样呢？

我們到宝应县汜水鎮进行了調查研究，从这个鎮的情况来看，不能籠統地說：物价上漲，到处是黑市……。事实上是有些商品漲价了，但比重占多大呢？据今年第一季度的統計，市場上流轉的商品共有三千九百九十种，其中第一、第二类商品占94.06%，第三类的商品占5.94%。在第一季度中，价格有过变动的商品是二百八十九种，占商品总数的7.23%，其中第一、第二类商品占94.3%，第三类商品占5.7%。这些变价的商品中，漲价的一百二十七种，其中第一、第二类商品占88.9%，第三类商品占11.1%。从市場流轉商品品种的总数来看，漲价的第三类商品只占千分之四。

再从市場的銷售金額来看，第一季度的銷售总額是八十一万三千元，其中第一、第二类商品銷售額占92.35%，第三类商品占7.65%。变价商品的銷售額为八万七千四百六十九元，占銷售金額17.4%，其中第一、第二类商品占60.6%，第三类商品占39.4%。变价商品中漲价的商品銷售額为五万六千九百元，占一季度商品銷售总額7%，其中第一、第二类商品占39.5%，第三类商品占60.5%。第一、第二类商品是国家掌握的，价格是由国家有計划地調整的，而且是有升有降，升降的总数为五万三千元，其中提价的商品銷售額为二万二千五百元，降价商品的銷售額为三万零五百元，兩者相比，降价的还比漲价的金額多些。就以第三类商品漲价的幅度平均为一倍来計算，也仅一万七千二百二十元，只占一季度商品銷售总額的2.1%，这个比重是微小的，对人民生活并沒有多大的影响。而且这些漲价的商品，主要是柴草、茨菇、山芋和蘿卜等，漲价的原因和开放自由市場的关系不大，主要是由于去年减产，上市量不足，以及部分地区的粮食供应紧張，副食品的需要量大，而引起价格的波动。这些商品漲价是否影响到消費者的生活呢？我們在召开的市民座談会上，听到市民的反映是："只要米、面、油不漲价，就不会影响我們的生活。"

办好行栈

王錫田

开放自由市場后，很多地区恢复和建立了一些土产行栈，有的地区目前正在筹划建立。从已有行栈的地方看来，行栈在便利和滿足群众購銷，溝通城乡和地区間物資交流等方面，都起到良好的作用；但因大多数地区是試办，缺乏經驗，所以有的建立过多，或建立后沒有与各方面建立業务和商情联系，以至形成業务清淡，甚而有的难以維持生活。因此，当前如何根据本地土副产品的产銷需要，通过深入調查，縝密分析，有計划地把行栈業务进一步开展和搞好，应該引起各地的重視。这里仅提出几个应注意的問題，供各地参考。

农村市場上的行栈，是服务性的企業組織，以接受代理土副产品購銷業务为主，經营的产品多是屬于成宗的調剂性的，与以服务于产銷直接見面的市場交易所应有所区别。过去有些地区由于对这一点不明确，所以在应設置交易所的地方，却建立了行栈，結果業务很小不能維持，如河南巩县原有六个行栈現在垮了三个；天津專区建立的九个行栈中有八个賠錢。这就告訴我們，在一般的初級市場不便建立行栈，只有在那些土副产品集中产区的大集鎮，才能設置行栈。而且建立行栈时，应尽可能改組旧行栈，或把土产商販組織起来，不必另起爐灶，这样不仅节省設置費用，更重要的是，可以把那些原来有較丰富的經驗和技术、熟悉当地产品的产銷情况的經营人員，充分利用起来。

行栈既是服务性企業，它的經营方式，規章制度等，都应当从暢通物資交流、便利群众購銷出發。如应該鼓励行栈与行栈、生产者、販运者及銷地商業部門等，广泛加强業务和商情联系，定期或經常的交流产銷情况；最值得提倡的是函購托銷業务，采取这种經营方式可以减少商品流通費，降低商品成本，从而减輕消費者的負担，增加农民收入。此外，行栈在驗級、議价、过秤等工作上，一定要力求准确和公平合理，有条件的行栈，还可以設置宿舍、車馬棚、簡易倉庫等，使顧客、貨物等能得到妥善安置，同时，行栈也应当尽力承办起代客运輸、交納稅款等業务，以减少顧客麻煩。

为把行栈进一步办好，还应該認眞研究我国过去行栈的設置及其活动情况。行栈業务在我国有悠久的历史，經过多年的發展，已形成了一套大体适合客观需要的組織系統，积累了較丰富的業务經驗，据初步了解，我国旧行栈的設置基本上有三种，一是設在土产集中地区的大集鎮，二是設在集散市場的中小城市，三是設在大城市。这三种行栈在商品流通中所起的作用，按順序說就是：集中、中轉、分配給消費者。因此，它們之間自然成为一个有机整体。研究它們的活动，有批判的接受其好的經驗，一定会对今后工作有很大帮助。

收購点存棉不算少，及时調撥很重要

程养和

1956年度棉花減产，收購計划沒有完成，国家已將全年度棉紗生产計划由五百六十万件減为四百六十三万五千件；并决定压縮秋前的絮棉銷售数量，用来充裕秋后旺季的絮棉貨源。供銷合作社系統对当前棉花工作的任务，除了应坚持努力收購1956年度陈棉，爭取有一斤收一斤，并积極做好收購1957年度新棉的准备工作，以便新棉吐絮后就能够快收、快軋、快运外；还要特别加强現阶段的棉花調撥供应工作，把能够利用的棉花尽可能地全部集中起来，根据棉花品質，合理分配，迅速調运到紗厂所在地，以支持各地紡織工業的生产；并对秋后市場銷售的絮棉，适当地做好加工和供应准备。

在全国范圍內，供銷合作社的基層棉花采購站、軋花打包厂、轉运站等机構，总数約有八千个左右。由于棉花等級复杂，目前在倉庫里散存的和今后收进的棉花，每一等級的数量可能比較零星，不能全部軋花打包并集中起来外运。如果每一个据点积存数担或数十担，則在全国产棉区总共將有数万担甚至一、二十万担棉花遭受积压而不能及时使用。我們必須采取一些措施来改变这种情况，使貿易周轉棉压縮至最低限度。在全国产棉区內，到今年六月底可举行一次棉花扫倉工作。对每一等級数量零星的籽棉，如果因为数量較少，軋花厂不值得單独加工，县社可根据交通条件，將籽棉集运至几个軋花厂合并加工。对每一等級数量零星的皮棉，如果不能單独打成一个木机包，也可以集运至某几个地点，与同等級棉凑合打包；必要时，并可在当地把同長度的棉花鄰近兩个或三个品級（例如4、5、6三級）混合均匀后，打成一包，但要防止不分等級胡乱打包的偏差。对已經打成包的棉花，在鉄路运輸时，不限定一車一噱，可以用各种等級凑足一車；如果不能凑足一車，也可以零担运輸。有些軋花厂在机器檢修后，需要試車，可留出少量籽棉，当試軋成皮棉后，仍应尽速打包外运。采取以上这些措施后，产区倉存棉花，除留供当地絮用原料外，其余基本上可以扫数調出。这样做，虽然費用的开支比較大，但因此而挤出几万担甚至十几万担棉花，对支持全国的紡織工業生产是有积極意义的。

今年棉花存底較少，要把它从数量上、品質上合理分布在全国的每一个棉紡工厂和絮棉市場，使它能够用到新棉上市，無疑是一件复杂、細致而艰巨的工作。供銷合作社系統首先要加强掌握棉花数量、等級和購銷运存的詳細情况，对省外調撥和省內使用，在数量上、品質上都要作合理安排，避免盲目調撥或盲目要貨的現象。其次，各地要發揚整体观念，互助調剂棉花，对全国棉花調撥供应平衡会議上所决定的調撥数量等級計划，必須迅速貫徹执行。有些地区希望在紡用或絮用棉方面，在計划外多留或多要一些棉花，这就会打乱整个調撥供应平衡計划，甚至影响某些地区的工業生产和市場供应。因为在有限的貨源条件下，一个地区多用了，势必影响其他地区少用。再次，有些地区在去冬調进的絮用原棉，当今年一、二季度采取压縮一般絮棉供应的措施后，很多还沒有銷完，其中也有一部分是等級較高、可供紡用的白棉。在目前棉花数量不够、質量更差的情况下，这些能够移作紡用而且按照交通条件有調出可能的棉花，应設法集中，及时調給紗厂，而另行补进低等級的絮棉原料。

产地把棉花扫倉外运，銷地也应进行扫倉排队，并結合今后調入棉花的情况，把能够紡用的棉花，不論数量多少，洽交紗厂及时使用。要防止产地把棉花大力运达銷地后，因生产上或工作上的关系而不能把棉花及时用上的情况。各种紗支的配棉等級，也应該根据原料条件，作必要的調整。

（上接9面）并且要挂出招牌标明收購品种，便利群众出售；城鎮机关干部的廢品，可以委托勤杂人員代收。（三）帮助收購荒貨的小販扩大廢品回收，寻找和供給他們一些每件价值在一分錢上下的用品、食品和玩具等，以便交換廢品，补充飴糖的不足（历史上群众多用廢品換飴糖吃）。

在廢品回收工作中，大家認为开展“四比”竞賽，对推动和改进廢品回收工作的意义和作用很大。所謂“四比”，就是比收購金額大、比收購品种多、比加工品种多、比利用价值高。經过比的結果，一般的情况是：干部勁头大、經驗傳播快，对国家、对工作、对同志都有好处。例如在加工方面，南通的蚌壳，正料可以做鈕扣，碎壳可以制成石灰。崑山县收的碎玻璃，大的分塊整理，小的送厂回爐，充分發揮了廢品的使用价值。在竞賽过程中，对成績显著突出，貢献較大的，应經常分别給予鼓励表揚或物質奖励。奖励的时間，省对县可以一年一次，县对基層社，可以半年一次，以鼓励全体干部在工作中的积極性和創造性。

茶叶加工厂增产节約的途徑

王郁風

各地茶叶加工厂在几年来增产节約的基础上，于1956年以开展厂际竞賽和推行产品出厂負責制，进一步貫徹了增产节約，取得了一定成績和經驗。产量比1955年实績增長13.86%；产值增長27.91%。产品質量也有了改进，外銷茶原級对苏联交貨比重，全国平均由1955年的87.25%，提高到99.59%，其中部分茶叶达到100%，扭轉了1955年的严重降級現象。但也存在着不少缺点：如对合理使用原料还很不够，部分产品質量不够平稳，降級損失尚未消灭，其他方面仍有浪費現象。因此，在1957年进一步的克服缺点，發掘潜力，保証質量，对于增产节約有着重要的現实作用。

为达到增产节約的目的，各地茶厂要針对本單位存在的主要缺点和抓住关鍵性的薄弱环节加以改进。根据茶厂的經营特点，特提出以下意見，以供大家研究。

茶厂应当首先作到充分的、合理的發揮原料的經济价值。因为茶厂的原料成本占产品总成本的比重很大，内外銷茶一般在70—90%。同时茶叶这一产品在制造中的配料、取料上的窍門是多的，变化是大的，如果有所忽視，就等于放松了主要方面，而造成巨大損失。搞好这方面的工作，关鍵在于抓住以下几个主要环节：

1.做好原料的分質归堆，使原料内質純净一致，这是茶厂生产优良品質茶叶的一項基础工作（当然提高原料品質是重要的，但这主要靠茶农来完成）。做好原料分級归堆，須要抓住兩点：第一，搞好采購站的毛茶按内質分級归堆（有条件还可进一步深入农業社指导按質分放送售）；第二，搞好到厂毛茶的分級入倉。1956年温州、祁門等厂有鑒于此，采取由厂派員到站协助做好毛茶开湯驗看，按内質分級、分档或分等归堆，对1956年温州茶厂創造生产“上級珍眉”記录、祁門茶厂的苏銷茶，高等級比1955年实績增加45.29%，中上等級增加933.30%的成績，都起了积極作用。在分質归堆工作上，应当做到逐件抽样开湯审評，根据加工成品的品質和便于选料拼配副制的要求，进行細致的按内質分級，或分档、分等（特别是高級毛茶）分别入倉堆放。

2.做好毛茶在倉儲期中的保質工作。大家知道，茶叶的霉变，主要是茶叶水份含量过高所致，因此对于入倉毛茶，应严格控制水份，含量过高者，要进行烘干，并攤凉（或快速扇凉）后才得入倉。在倉儲期中經常进行檢查，同时还应采用在花錢不多又解决問題的办法来改善倉儲条件。

3.正确的对样加工，合理的配料、取料，是充分發揮原料經济价值的决定性的环节。搞好这一工作，首先应当加强生产車間与审檢部門之間，工程技术人員与工人之間的密切合作，充分發揮技术上的創造性。内、外銷細茶，要根据原料产地、季节等品質特征，合理的按質配料、取料，划清升降級茶叶的品質。这方面行之有效的經驗，是实行在制品“机口鑒定”、“开湯取料”，貫徹以“审檢指导生产”，克服單純以外形好坏作定級依据，或“只降不升”的机械作法，以發揮它的固有价值。此外，应注意發揮夏秋茶的品質潜力，适当改变对夏、秋茶降一級副制的作法，做到按質配料、取料。去年湖南六个茶厂适当地改变了以往不合理的配料“成規”，采取增加夏秋茶拼配数量，加强审評檢驗，一年来从夏、秋茶中提制中級以上的高級茶，就比1955年增加六点六倍。

4.严格保証产品規格。保証产品質量的关鍵，在于正确执行对样加工，健全厂内各个生产环节和个人的工作質量責任制，推行以預防为主的技术监督与技术檢查。如去年福鼎茶厂在增产高級茶的同时，貫徹执行了生产技术責任制，將样品茶下达到工段、小組，严格对样加工、对样交接、对样檢查，建立了产品質量“会評”制度和“产品联系保証單”，由于質量有了全面的負責，而使全年出厂的一百六十九批产品，全部达到100%的合格率。这样的增产高級茶，而又顧到質量的作法，是眞正的發揮了原料价值。

在节省費用开支方面，主要是节省輔助材料、燃料、工时等消耗和車間經費、非生产开支等費用支出。方法上，应着重推广先进經驗，充分利用旧料、廢料；并克服对节約費用不够重視的思想。有人認为費用比重不大，消耗定額已降低很多，“油水”很少。我們对这一問題的看法，不仅是降低一些費用，更重要的意义在于节省某些供应紧張的建設物資。如苏州茶厂，在煤炭使用上，采取学習先进燒煤法，調快干燥机的“風鼓”轉速，由塊煤改燒統煤等方法，不但把茶叶烘得更好，并降低每担茶叶的煤費40%以上；汉口茶厂采取充分利用旧料的办法，將七万二千多只旧箱、簍、罐重新修补利用，每只可比新料节約一元二角至一元五角，同时也节省了一批新料。可見不是無“油水”，而是潜力很大。

为了实現增产节約，还应进一步加强組織領导，在1956年茶厂厂际竞賽的基础上，深入地、持久地开展以增产节約为中心的厂际竞賽和先进生产者运动。加强对职工“勤儉建国”、“勤儉办企業”的教育，充分發揮广大职工的积極性、創造性；并繼續广泛开展合理化建議和推广先进經驗。同时要把增产节約指标，訂为單位或个人的計划或奋斗目标，定期进行檢查与評比，作到好事有獎，坏事批評，以保証取得更大的效果。

新会縣收購土產新品种

起治

今春以来，广东新会县供銷社集中力量开展采購業务以后，發掘出很多土产新品种，全县到五月初为止，已發現可种、养、采、挖、制、捉的新品种一百一十三种，已找到銷路进行收購的有三十种。

这些新品种的發掘，大大增加了社会財富。如葵树是該县的特产，而葵棕又是編織地毯及制沙發的好原料，还可以出口，但过去多少年来都由它掉到地上坏了，單是这一項，一年內就可以采購到八、九万元。据县社推算，單以現在有把握收購的品种来說，一年就可以帮助农民增加收入一百五十万元以上。这些副業生产有的是短期的不用培植的如割松香、挖砂、石，有的是長期而需要培植的如种竹、种茶、种荔枝等，由于全面开展收購，就可以讓农業社作到"以短养長"，更多的培植土产扩大生产。另外，开展多种土产收購后，供銷社和群众的关系也更加密切了。过去农民常說供銷社是"供的不好，收的又少，不解决問題。"現在供銷社干部下乡，农民特別欢迎，如卅朗乡农業社干部見供銷社主任下乡，便說："又来給我們口袋里放人民幣了。"罗坑区有一个农業社，供銷社来帮助他們安排副業計划，开会直至深夜，大家情緒仍很高漲，农業社主任說："过去我們开会，社委常常不来，討論时又精神不集中，这次眞是破天荒。"还有好多农民常帶些新品种来供銷社化驗，或是来介紹一項新品种。

回头看一看，这些成績的得来，也确实不容易呢！第一个难关是：突破保守思想的阻碍。开始时，各区都不大重視，平原地区同志說："我区不靠山近水，自古以来都是靠几粒谷，沒什么可搞的。"經济作物区則存在"大鷄不吃細米"的想法；山区則認为小土产零星分散，費力多，弄不好还要賠錢。总之是都缺乏信心。更重要的是不了解小土产的蘊藏量到底有多大。針对这种情况，县社在今年年初召开了一次采購会議，采用"查潛力、算細賬"的办法，来打开干部眼界。查算分兩方面：（一）查小土产收購的作用，当时以收購水蚊为例，大家算出有三大好处，一是增加出口物資、支援国家建設，以香港与該县要貨一百五十担、每担兩千元計算，就可增加三万元的外匯，二是农民增加收入，三是清除水蚊有利环境衛生；（二）查本地区潛力，結合先进工作者运动，把發掘新品种作为主要竞賽內容。經过各区的初步調查，找出了很多新品种，大家的情緒都高漲起来。

干部們思想重視了，下一步的問題是怎样發掘更多的新品种。这就要靠深入勘察、依靠群众，并要不断地进行分析。如双水区开始在三山乡調查时，农民也認为在平原区沒什么可搞，后来經过广泛地了解，才發現該乡有条件用禾草造紙，有些农民有造紙技术。另如古井区社到古泗乡訪問时，發現該乡很早以前有过缸瓦窑，当地原料很多，还可以燒起缸瓦窑。再如矽石的發現，乃是县社一个推銷員到广州銷貨时，知道矽石是工業原料，他回到县社便注意寻找，結果發現很多，且質量很好。又如松香，过去供銷社也知道是工業原料可以收購，但由于工作不深入，农民又不懂得，所以大家一直認为本县产量不大，这次，古井区社馮主任亲自和农民到山上找寻，初步發現全区可割松香的松树約有十五万株，只要解决技术問題，便可大量开采。

新品种被不断發現出来，大家都很高兴。接着，各供銷社进行了产品排队，如古井区社把新开發的土产分为三类：第一类大宗的立即可以收購的有玻璃砂、矽石、花崗石、松香和缸瓦、水母；第二类有銷路、本区有生产条件，但目前貨源不多，需要大力培植的有葯材、蓖麻蚕、田鷄、生魚、咖啡、竹等十多种；第三类本区有貨源，但用途、性質、銷路还沒有解决的有濃藤膠、榕树膠、石灰石、水晶石、千層紙十多种。每种产品又分問題进行排队，如技术、劳力、价格、銷路、种子、农業社經营資金等存在什么問題，再根据各种困难派出專人包干解决。如产品銷路問題，县社組織了二十多人的推銷工作組，到各地联系，結果給算盤竹、玻璃砂、矽石、水松根等都找到了銷路。古井区社为解决缸瓦窑的技术問題，派專人到新兴找到五个技工。又如玻璃砂要加工成細砂才有銷路，但如果用人工加工，費人多，成本高，农民不大願意，就由县社建設了一个用机器生产的砂石厂，这样就解决了銷路問題。再如种香茅烟、咖啡、养兎、种竹等，都缺种苗，供銷社便派人到海南島、广宁、湛江等地采回种苗。經过这些具体工作，使新品种的經营收到显著成效。

扩大廢品回收的关鍵何在？

——江苏省供銷社座談如何經常持久的擴大廢品回收工作

蔣太昌

江苏省供銷合作社，在最近召开了吳县、宿迁、东台、崇明等十六个县社廢品采購干部会議，对如何持久的扩大廢品回收工作进行了座談。

会上，大家認为过去廢品回收工作时冷时热，机構时設时撤，人員时增时减，業务时收时停。廢品回收工作要服从大宗采購業务和全社的中心工作。如吳县光福区社，去年扩大廢品采購，曾增設了七个收購点、十六个收購員；現在却只剩了一个土产收購站，在站里委托一个人兼收廢品。該县望亭、城湘兩个社，去年一季度鎮鎮有收購点，社社（农業社）有代購員，現在管理廢品的人却一个也沒有了。今年一季度有七个县仅回收廢品二十六万多元，比去年同期下降了20%以上。同时，在回收的廢品中，还有許多处理不当現象。如宿迁、淮陰等县回收的玻璃瓶，把它打碎当碎玻璃处理，而市場上却很缺乏这些瓶子。还有一些县現在仅收購一些大宗的銅、錫、破布等廢品，有很多东西沒有收購。

要扭轉以上这种情况，把廢品回收工作經常持久的坚持下去，大家認为供銷社的領导要注意抓三方面的工作，并做到"兩不拖"。即平时抓思想、旺季抓收購、淡季抓加工；"兩不拖"即不拖廢品回收人員去搞大宗农副土产收購，不拖去搞中心工作。根据大家反映：由于廢品既髒且臭，从事廢品收購和加工的人員，比較普遍的存在着"春臘好过、夏秋难挨"的思想，这种思想如不解决，將直接影响廢品的回收工作。如有不少区社，夏季就不收杂骨。解决这个思想問題的办法，应首先从解决实际問題入手，如解决衛生設备問題，置备固定工作服裝，合理改变营業时間等；同时，輔以必要的政治教育，对工作人員的这种劳动經常給予鼓励，使之安心工作。崑山县供銷社由于重視了这一点，杂骨收購工作一年四季都沒有停。收購廢品的旺季，主要有三个时期：一是学生假期，二是社会上节期，三是春夏之交和秋冬之交的衛生大扫除时期。在这些时期里，如果領导上一抓，收購量就会很大。如春节大扫除时期，溧陽县城鎮就收了七千多元的廢品，占該县第一季度收購額的30%。南匯大团鎮学生在春假期間，社里領导同志向学校提了一个建議，由学校号召学生做一件有意义的搜集廢品活动，四天时間就有二千四百八十三个学生，向供銷社出售了三百一十多元的廢品。領导同志在这方面主要是对外要抓接头，抓宣傳鼓动；对內抓接收，抓做好便利群众出售工作；淡季要抓加工。

在采購廢品的方法上，要抓"三条綫"和靠"三大員"。即抓机关团体、生产單位一条綫、城乡商店一条綫、流动商販一条綫。在这三条綫內要依靠机关团体、生产單位的勤杂員、城乡商店的銷貨員、流动送貨的購銷員。具体的作法是：（一）机关团体企業單位和比較集中的縫級店、理髮店、肉鋪等的代購員，要給予合理的报酬。对机关团体零星分散，而且沒有出售習慣的廢品，如廢紙、厨房的魚鱗、骨头、鷄毛等，由代購員自行搜集、自行出售，錢归己有；出售比較大宗的廢品，如墨水瓶，破旧日常用具等，經代購員代收的，一般的应按照委托小販代購手續标准給予手續費。机关小、人員少、廢品不多，一个代購員可以搜集附近几个單位的廢品。只有这样，才能把机关的廢品回收工作經常坚持下去。（二）委托城乡商店代購，在代購品种上，应根据代購人員的自願，不能勉强。一般多半願意代購規格簡單，按件計价的廢品，如瓶子、牙刷柄、牙膏管、电池壳等。在报酬方面，以手續費归代購人員較为合适。东台县去年春在县級机关設了三十二个廢品箱，半年还收不到一百元的廢品，下半年交給廢品合作商店，确定一个專人以此为主要收入，現在每月可以收購一百多元的廢品。另外，凡是下伸到农村的商店，也应委托收購或代購；城鎮人口稠密的街头巷尾，要有店收購或代購，

（下轉6面）

永安供銷社廢品收購站
的职工們串村到戶收購廢品。

发掘、培植、采购土产新品种

黑龙江将成为养蜂基地

黑龙江省是全国重点产蜜区之一，出产的蜂蜜色白味美，質量絕佳。“黑龙江蜜”在国际市場上也頗負盛誉。該省辽闊的土地上生長着無尽的蜜源植物——从春到秋有柳、椴、果树、抱馬子、冰了花、向日葵、蕎麦等，構成了長达六个月的蜜源期。

今年，省供銷社为促进全省养蜂事業进一步發展，元月份曾数次派出工作組專到尙志、延寿等地，研究养蜂中存在的問題。据調查，几年来，全省养蜂还是依据着自然条件而發展或減少。如尙志县葦河鎮前年秋天入窖时有二千二百箱蜜蜂，去年春季出窖后發展到二千三百箱，但由于沒有受到各有关部門的扶持，今春只剩下了一千四百多箱。工作組去調查时，养蜂社、戶即提出：如果商業部門再不扶持，馬上就有部分蜜蜂要餓死。这一事实，促使省社加重了对扶持养蜂的重視，立即訂出了全省扶持發展养蜂事業的方案，确定要把全省建立成养蜂基地，今年全省养蜂数量要由原有的四万箱增加到六万箱。

省社制訂的方案規定，在提高各級社干部对扶持养蜂生产認識的基础上，再深入群众作好調查，帮助农業社作好發展养蜂的規划。根据地区分別，山区和丘陵地帶要求在三年內做到社社养蜂；一般地区要求在一、二年內增加50%左右；对新辟养蜂地区要求积極稳进、由小到大、由少到多。規定扶持的方法是：通过不同形式的調查，了解养蜂社、戶的缺余情况，签訂預購結合合同，分別有計划地不加利息地貸給蜂蜜、白糖、蜂蠟、巢础等。今年將以發展产蜜多的“高加索蜂”及耐寒力强的“西伯利亚”蜂为主。

为实現这个方案，省社曾在四月份召开的各县社采購科長会議上，对这一問題作了專題研究，在会議上，省社又供給各县一千二百多箱蜂种、三万斤蜂蜜、三千斤蜂蠟及一部分巢础，和十五万元預購貸款。省社和各县社还准备陆續举办养蜂員訓練班，以提高技术，适应全省建立养蜂基地的需要。

今年养蜂發展到六万箱的計划如能实現，即可給农民增加一百九十多万元的收入。（楊国椿、李顧）

帮助农民培植新貨源

常听有人說：“我們这里沒什么土产可收。”这样講，有的是存有保守思想，沒去深入發掘；有的則是事实，比如半平原地区的湖南瀏陽县普迹，的确就不出产什么大宗土特产品。但是，不出产能讓它总不出产嗎？

不！普迹供銷社为了扩大采購業务，帮助农民增加收入，在今年二月份即派出八名干部，在兩个多月中，指导全区五十八个农業社培植了麻菌、白朮、白兎等三十三种新品种，預計年內产值可达十六万元之多。

开始帮助农業社培植新产品时，农業社因为沒有經驗，不懂培植技术，怕亏本，所以不願意經营。經过下乡干部帮助农民算賬（算劳动、收入、成本三个賬），解除了农民的顧虑。并进一步帮助农業社对劳力、財力作了适当安排，如帮助迎龙农業社組織了一支三十个人的副業生产队，副業股長任队長，队內具体分工，还挑选了三个有培植土产技术的老农作技术指导員，这样，既不影响农業生产，又可增加社內收入。社干滿意，社員更高兴。

根据各农業社的規划，普迹供銷社就派人到長沙、平江、茶陵等地，采購了本地不产或产得極少的生姜、白朮、葯扁豆、黄麻子等种苗，及时供給各农業社，也發动各农業社相互調剂种苗。在农業社培植时，供銷社又派出技术干部輪迴指导技术。

現在，新培植的一些新产品中，有一部分葯材、麻菌等，即將上市，供銷社正准备大量收購。

（譚武修）

及时鑒定新品种

“向深山取宝”的热潮，已在宁乡全县供銷社全面掀起。所有基層社都派出干部或由主任帶头上山，到人烟很少的地方去勘察，找深山里的居民去学習、訪問，到四月底止，全县共找出五十多种从未收过的野生纖維、果实和葯材。

县社为証实和鑒定新产品，以利开展收購，在四月底召开了全县基層社座談新产品，还邀請了县葯材公司、省供銷社等部門有关人員参加。各基層社帶来新發現的产品样品，摆在会上展覽。結果，發現全县各地都产有珍貴的尖貝母、白芍和紅牛夕，土产方面馬上能收購的有二十多元一担的地棉皮、十多元一担的狗卵子皮、三十多元一担的夢花皮，以及康生子、黑子子、谷皮，此外，还有很多产品，如青山桥的耐絨皮，纖維多而拉力强；火索

皮、划子树皮，当地群众都有用来作繩子的習慣；黃材的牽山藤能代替土广藤、香粉子；双鳧鋪發現的蚊树皮、黃撈筲根皮，其膠汁比紅根还好。这些产品均已送省化驗，一待化驗完畢，即可决定是否收購。

經过展覽和鑒定，各基層社采購股長相互交流了上山勘察的經驗，互相介紹了彼此新發現的产品品种，因而，各社繼續發掘新品种的热情更加高漲。光是这次会議确定可以收購的品种，估計今年就可讓农民增加近五万元的收入。（李浩然）

支援割漆人

在多山多漆树的四川平武、北川等八个县，現在已是割漆季节。

割漆是一樁很艰苦的劳动，农民在"夏至"前就要上山辟路搭棚，"夏至"到"寒露"的三个多月的生产季节中，割漆的人都要宿于山中。为了扩大生漆产量，切实照顧割漆农民的生活，各县供銷社都在四月份召开了漆农代表会，征求漆农的要求和意見，对代表提出的增加粮食、肉类供应，經与有关部門研究，作了合理解决。同时，各地供銷社提出了"漆农到那里，物資供应到那里"的口号，派出干部携帶割漆工具和食品，随漆农上山。另外，供銷社并以采購生漆总值的千分之二，拿来購买葯品，免費供給漆农。尽可能的讓漆农愉快而安心的生产。

在割漆之前，北川、平武、安县等供銷社，都和乡政府、农業社一起研究，安排好上山割漆的人力，并和漆农簽訂了合同，对缺少工具的漆农，酌情預付25%以下的定金，以便讓他們添置工具。由于有漆树的地区均人口稀少，劳力不多，供銷社即由附近劳动力較多的地区，組織一批人到此割漆。

去年以前，这八个县有很多漆树沒人采割，去年供銷社只收購了一千五百四十二担生漆，今年計划收購二千三百担。經过以上一系列的安排和支持，今年上山割漆的比去年增加了將近一倍。但是增加了这些新手，对割漆技术并不精通。对于这个問題，除了各县分别举办了技术訓練班、組織交流經驗外，省社綿陽專区办事处，还由涪陵專区請来富有割漆經驗的七名技术員，分配到北川、平武等重点产区，生产季节到来前負責傳授技术，生产开始后，又深入山中进行实地輪迴指导。这就是說，这些地区今年扩大生漆生产的計划是可以实現的。

（全国合作总社土产局
四川工作組）

不远千里运意蜂

河北武安山区很多，山中多果树、花草。武安县供銷社从繁荣山区經济出發，在一季度末派人到河南郑州以南一帶，采購了二十四箱意蜂（系意大利蜂种，故称意蜂也叫洋蜂）。

意蜂运到武安，引起了党、政部門的重視，該县郭副县長在全县农業社主任会議上，作了动員报告，發动农業社养蜂。山区农民也早有这个要求，二十四箱意蜂，一下就被庙上村建民、后曲村建新二农業社購走。每箱蜂按当地价应卖五十到六十元，可是供銷社由于購价低，为了扶植山区，每箱只售三十三元。同时，供銷社采購員斐广善还亲自到农業社傳授技术，以帮助农民把蜂养得更好，繁殖率更快，产蜜更多。这样的保供应、保授技术，頗受农民欢迎。建民农業社郭志說："我們这兒經过几年的建設，已經成为花果山，梨、杏、苹果树布滿川，这回又能成蜜山。全靠供銷社出的好主意，我們一定要把蜂养好。"

养蜂，的确是武安山区一个很有利的副業門路。已运来的二十四箱意蜂，一年中起碼可給山区人民增加一千五百元的收入。别的山区也迫切都要求供銷社供給蜜蜂，該县供銷社在二季度初，又派人到外地寻找意蜂貨源，計划購回五十箱意蜂供应給山区人民。

（張庆祥）

老道理 新体会

平南丹竹供銷社自广西省社号召發掘新土产品种后，也指定兩个采購專業商店負責勘察，但因力量小，領导沒有亲自掌握，工作进行了十多天，沒有一点收获，大家都有点丧失信心。后經县社檢查批判，这才下了决心，由領导干部領导一个調查小組深入本区大山——大貴山的深谷，找寻野生植物样品，准备搜集了样品后發动农民去采集。但这一次調查也因事前沒有明确目标，又缺乏經驗，辛勤劳累一天，結果只找到一种較有韌性的树皮。小組就开会总結教訓，大家都感到对土产缺乏知識，决定再到农業社去訪問老农。

在高遙农業社，社干介紹了一位有采集土产經驗的老农吳显昌，并願意讓吳显昌去帮助勘察。調查組到他家去拜訪时，他正給社員記工分，調查組說明来意，旁边記分的社員笑道："好了，你們这一来，我們省得跑路了。"原来他們已找到好几种野生植物样本，准备明天到外区去找銷路。社員們随即拿出一大捆树皮、树根，一一指出名称。調查組在深谷密林中苦寻一天未找的土产样本，却在农民家里找到。

这个事实，生动地教育了調查組的同志們。大家深深感到："任何工作的成功，都必須依靠走群众路綫。"

（王仇）

毛竹运出深山

陶永良

浙江省龙泉县是个山区，全县三十个乡，除城郊外，都盛产毛竹。去年，供銷社收購毛竹，实行了深山远購的作法，收購范圍从前年的九个乡扩大到二十个乡，到今年二月底止，全县一共开辟了新产区二十七个，据初步統計，已从这些新产区收購毛竹五十万根以上，占总收購量的三分之一。

过去，龙泉县供銷社收購毛竹，只圖一时方便，不做長远打算，就光在靠近河流兩旁的近山采伐，結果把这些地方的竹林几乎砍光了。供銷社的收購量逐步下降。去年上半年原計划收購九十万根毛竹，实际只收了四十二万根。有些干部也認为毛竹貨源光了，抱着收多少算多少的态度。

去年七月，該县供銷社开始实行深山远購的办法。县社由主任亲自領导，組織了十几名干部，分头到各基層社，帮助深入高山远地，訪問农業社，召开老农座談会，調查毛竹的产量，發現了許多資源丰富的毛竹新产区，初步統計了一下，有一千多万根。城关供銷社原来每个季度只能收購兩万根左右的毛竹，摸清資源后，光一个新产区就有十万根的产量。这一来，干部工作积極性大大提高。

新开辟的毛竹产区都是深山，交通不便。根据这个特点，龙泉县供銷社采取了各种适于当地具体情况的收購方法。全县供銷社在靠近河流的山区，选擇运銷便利的河流中心地点，設立了三十三个收購点，边收購、边交接、边付款。附近出产的毛竹都由农民拖到收購点出售。在离河流較远的产区，采取了"埠头圍量，定点交貨"的收購方法。农民只要从山上把毛竹集中到小溪坑、埠头，供銷社采購人員便深入到这些小溪坑或埠头进行圍量，先付給20—30%的貨款，然后到指定的大河流交接点交貨結算。在毛竹資源很丰富的深山，由于离收購点和河流很远，运輸不便，有的农民一天只能揹一次，有的一天連一次也揹不了。因此，农民一向不大願意砍伐毛竹。在这样的地区，供銷社采取了"固定山价，就地收購"的方法。就是在收購前先同农民确定每根毛竹的成本，并就地收購、檢驗、付款；收購后到大河流的运輸、保管，都由供銷社集中后，統一調度劳动力来解决。

在深远高山地区，还有个問題，就是农民把毛竹运出来按照收購价出售，收入很少，甚至有的不够本，有了运費，就沒有山价，有了山价，就沒有运費。因此，自去年七月开始，在这些地区实行了貼补运費的办法，使农民增加了收入，提高了农民出售毛竹的兴趣。目前，該县供銷社的运費补貼分三种类型：距离收購点十五至二十里，每根毛竹补貼五分至六分；距离收購点二十一至二十五里，每根补貼七分至一角三分；距离二十五里以上，每根补貼一角四分至二角。在实行补貼前，該县供銷社先摸清了产量、路程和成本，然后对照投售点的收購价格，确定补貼类型，再与农業社訂立結合合同或預購合同。农民对这种做法很滿意。

深山远購毛竹，除發掘貨源外，最重要的問題就是如何用合理的費用把毛竹运出山来。在这方面，龙泉县供銷社最主要的办法就是努力爭取水运。因为如果用人力拖，費用既高，劳力也無处找；而这些山区的一般河流，在秋冬兩季因水淺也無法放运毛竹。龙泉县供銷社就在需要放运毛竹的地区，选擇溪流的适当地段，用竹笆、树皮筑起几道壩，使原来細水長流的溪水，一段段地积蓄起来，到一定时間，只要順序把壩門一开，毛竹就会順流而下；不平的河道加以疏通挖深；有岩石阻擋，用炸葯炸掉岩石，以利运輸。据不完全統計，全县去年共筑壩七十七个，疏通了四条河流，大部分都是采取民办公助的办法。通过这些办法，使大批毛竹順利地随着河水运了出来。如隆丰村，原来虽有毛竹，但因用人力拖运每根需兩角錢的运費，以致一直沒有开采；去年供銷社花了兩千多元錢，除掉了溪流中的岩石，筑了五道壩，現在已运出四万多根毛竹，每根的运費只要五分錢。

对于高山的毛竹，該县供銷社还采取了山頂溜放的办法。在毛竹砍伐后，即順着山势向下溜放，不需人拖，只要以后在山脚下加以集中。这样，每人每天能溜放一百五十根到二百根，而人力拖每人每天只能拖二十根左右。查川乡吳田村的毛竹山，山高險陡，悬崖很多，虽然滿山毛竹，而从来無人开采；目前，采用山頂溜放的办法，已經运出了一万多根毛竹。

生产資料供应工作要不断改进

邓辰西

今年各地供銷社在爭取农業大丰收的口号下，对于农業生产資料的供应工作，有了不少改进，最明显的特点是：較普遍地重視了調查研究，积極地組織貨源，加强了大型农具的零件供应和檢修工作，使供应工作与农業生产的結合进一步密切起来。

事实証明，深入农業生产社認眞地調查需要情况，是克服主观主义作風、供应不及时、貨不对路等缺点的根本办法。山东聊城專区供銷社和河南省供銷社各抽調干部二千多人，具体帮助农業生产社制訂生产計划，从而了解其对生产資料的需要和購买力狀况，然后根据貨源情况与之簽訂供应合同，大大克服了供应工作的盲目性。在組織地方杂肥貨源和对大型农具、葯械的修配工作上也有显著进步。例如山东省供銷社于三月中旬在沿海、沿湖地区寻找肥源，即發現蛤蜊、鳥粪等肥料一亿斤左右。天台县供銷社，查探了十五个山洞，即發現蝙蝠粪等肥料二百多万斤。湖北、山东等省組織檢修力量，携帶零件逐乡、逐社和逐件地檢查修理。江苏等省組織手工業者实行划片、定点及巡迴檢修。这些办法都深受农業社的欢迎。

但是，我們工作中还有很多缺点和一些錯誤，必須不断的克服和改进。

首先，应該把肥料供应工作再提高一步。今年化学肥料貨源不足，距需要相差甚远，因而，要想尽可能地滿足农業生产的需要，就应該又多、又好、又及时地發掘地方杂肥，合理地分配各种肥料，并加强施肥技术指导以提高肥效。所謂又多、又好、又及时地發掘地方杂肥，就是要把所有能够用作肥料的廢弃物多多地利用起来；而且要講究肥料質量，不要把沒有肥效或肥效很低的东西盲目使用，以免造成浪費；尽可能地减少經营环节，以降低成本，保証农業生产社使用合算；并按照农業施肥季节的需要，把肥料供应到农業生产社里去。現在有些地区的供銷社，忽視本地杂肥的搜集，反而跑到很远的地方去爭購人家已經發現的杂肥，結果引起肥料价格猛漲，浪費国家运輸力，加大經营成本，而运回来的肥料又因价高农業社拒絕購买，造成积压。有些地区对化学肥料的分配不适当，需要少的給多了，需要多的給少了，造成农業社与小商販合伙販卖肥料的投机行为，引起农民不滿。也有些地区沒有注意对过磷酸鈣的宣傳推广和使用技术的指导，結果过磷酸鈣的銷售不好。上述缺点应該迅速糾正。

已經供应到农業社的大型农具和提水工具应該充分使用起来。充分使用的关鍵是技术指导、零件供应和檢修工作。有些已具备使用条件的地区，不去进行技术指导，反而盲目退貨，这实际上是一种浪費。为了解决某些农業社生产資金不足的困难，大型农具和提水工具可以采取賒銷办法滿足农業社的需要。但是要确实具备使用条件，确实需要，确实資金不足者才能賒銷，不能盲目賒銷或强迫攤派。

对小农具的供应工作还应該加强，当前有些小农具由于原料不足，發生脫銷，由于供銷社与手工業生产社的联系不够，供应無人負責，这种現象应該迅速改变。与手工業生产社共同調查需要、平衡計划、安排生产，并在原料的供应上，进行协商，分工协作，分头完成自己可以完成的任务。

耕畜市場已較去年活躍，耕畜价格已有合理的上升，特别是毛驢和小个子牛的銷路好轉，价格上升，这种現象，对于耕畜繁殖、养用和流轉是有利的。供銷合作社应繼續貫徹耕畜自由交易的政策，作好服务業务和远地調剂工作，以滿足生产需要。目前有些地区又实行了限价办法；有些地区又实行了地区封鎖；或者規定省外省內不同的交易手續費和先內（本地）后外（外地）的成交办法。这些办法从長远利益看来，对耕畜的繁殖、养用和流轉，以及农牧業生产的發展，是不利的。必須迅速糾正。

农葯和葯械的貨源是充足的，到四月底止，各省已备妥农葯二十四万多吨，葯械一百九十七万多架。但到四月底仅銷售农葯二万多吨，葯械九万多架。虽然大量防虫的季节未到是銷售不多的重要原因，但是預防葯剂的銷售也不如去年，这种現象，就很值得各地供銷合作社，立即协同农業部門加以研究，找出原因，估計今后情况，充分准备并克服各方面工作中的缺点，以扩大农作物的防治面积。

最后，各級供銷社有必要組織力量，对基層社生产資料的供应工作再进行一次全面的檢查。并应該到农業生产社和当地党、政机关去搜集意見。在檢查中發現問題，解决問題，交流經驗，以便把供应工作推进一步。

重視修配工作

少　龙

根据檢查了解，各地在动力机械的技术指导和修配工作上，尙存在不少問題，急待解决。例如山西省的农業社中的鍋駝机，大部分零件已經損坏，有的因为零件損坏太多，已不能使用；山东省社檢查了七十七台鍋駝机就缺乏四十五种、一百四十多个零件。

为了支援农業建設，使农業生产逐步机械化，目前主要是努力做好动力机械的修配工作。

（一）各地农業社应將現存的机械进行檢查、整理，如有損坏，即刻配件修理。同时要協助农業部門帮助农業社培养專門的技术人員，建立修配小組或修配車間。如果农業社現有技术条件，不能修理的，可帮助他們找当地手工業社或鉄工厂、拖拉机站、电站、汽車修理站等部門代为修配。此外还可主动配合各有关部門，抽調技术人員，組織檢修大队或檢修組，进行巡迴修理。現在原生产工厂为了保証出厂的責任制，支援农業生产，有的已抽派技工深入各地檢查質量。各地供銷社应动員农業社指定專人向他們学習，在使用期間，如經檢查屬于机器質量問題，仍应主动找原生产厂进行檢修。

（二）在修配工作中零件供应是个相当大的問題。各地供銷社要把需要的零件，实事求是的提出可靠的計划，經省計委平衡后，交工業部門指定工厂赶制。在經营上，应尽量减少流轉环节，降低成本費用；能够产銷見面的，尽量做到产銷見面。

水稻花开的时候，嘉兴县枫桥供銷社就給农民运来了打稻机。　浙江省社供稿

（三）在使用期間，技术操作是很重要。去年由于訓練司机手的时間短，教学中又沒有进行实际操作，一般說質量是不高的。因此，今年需要通过办訓練班、派員到工厂实習或由工厂代訓、师傅帶徒弟、召开技术經驗交流会等方式，进行訓練。做到使每一个供銷社的干部，都懂得技术和机器的性能，使每一个农業社的司机手，都能熟練操作技术，和正确的使用方法。

至于安全操作和管理問題，一般是缺乏專人負責，因而对机器失掉应有的保管和保养，在操作时容易發生故障。这一問題，各地必須特别注意，指定專人負責，參照中央頒發的“蒸气机（鍋駝机）安全操作技术規程（草案）和使用管理問題九十条”制定各地的农具管理規則，以加强机器的保管保养工作，保証操作安全。

把生產資料保管好

克　非

現在已到雨季，各地供銷社应注意把生产資料保管好，防止受潮、腐蝕、生銹，这是一件重要的工作。

根据山西、陝西、河北、河南、山东、湖北、浙江、福建等地供銷社的調查报告，农药失效，新式农具和动力机械脫漆生銹、丢損零件等現象，还相当普遍而严重。陝西省渭南县社庫存三百部双鏵犁已全部脫漆生銹，有些犁鏵刃用手指一扣就成了缺口；該县城关供銷社現存的双鏵犁，由于保管不善，亦全部需要檢修。福建省建甌县社現存二千一百八十一斤农药，也是由于保管不当，其中將有90％失效。由此看来，要把生产資料保管好，各級供銷社还必須进行一次全面的檢查。根据檢查的結果，凡丢損零件者，应从速添配；包裝腐爛者，应重行包裝；有些确已失效的农药，应該作廢；鍋駝机、煤气机的机件，要定期塗油，以防腐蝕生銹。

但是，对于那些規格不合、質量实在低劣的新式农具和水利工具，还应協同有关部門，由原制造厂檢修或改制，如檢修改制后仍然不能使用，应由原制造厂收回处理。这样，既可以减少供銷社的保管費用；又可以回爐改制其他用具。

当然，要把新式农具和水利工具保管得更好，就必須有較好的倉儲条件。目前，供銷社的倉儲設备还是不敷应用的，但是，要从多方面設法，也不是完全不可能解决。除应充分利用原有的倉庫外，根据北京市供銷合作社的經驗，是采取調整倉庫、压縮体积、增加倉庫容量等办法，克服了倉庫不足的困难。如果供銷社的倉庫确感不足、而又不能馬上修建者，可請当地党政協助，租借民房、或在尊重当地風俗的情况下，利用一部分庙宇存放；但如确实不能入庫保管者，亦应迅速解决庫外保管用具和費用开支問題。

此外，建立專人負責的保管、保养制度，并及时交流保管工作的經驗，也是十分重要的。

談談修訂后的会計制度

林 澤 純

为什么要修訂簡化

今年三月，全国供銷合作总社召开的財会会議上將原"各級供銷合作社統一会計制度"作了修訂簡化，并制定了修訂簡化草案，印發各省傳达布置，在今年內开始执行。

这次修訂簡化統一会計制度，主要有下列三种原因：

一、1956年底，国务院决定供銷合作社接管采購部的机構，为了避免財产混乱，曾規定原則上暫执行原單位的会計制度。因此，供銷合作社系統的会計制度，就需要作合并統一的安排，避免因制度不統一而增加实际工作上的困难。

二、与机構变动的同时，在省社主任会議"关于調整供銷合作社体制的試行办法"中指出："基層社仍保持單独核算、自負盈亏制度，公积金、分紅和各項基金制度不变。县以上社实行分級核算、分級管理、統一調剂資金的制度"。这对会計制度，也須作相应的修改。

三、原"統一会計制度"的內容、存在一些缺点。主要是：規定的帳戶和报表指标多；那些必須統一执行，那些可根据具体情况灵活处理，都交代得不够明确；与計划、統計或与業务經营方式結合不够密切；因此，使会計工作复杂化，也就容易造成錯帳、漏帳等錯誤。也正由于核算工作复杂，使会計人員忙于手續，無暇注意会計核算質量的改进，对会計表报，也增加了編表、匯表和看表的麻煩。

这次制訂的会計制度草案，就是从合理簡化整个会計核算方法的要求出發，在原制度的基础上，进行修訂簡化。因此，修改的內容，主要是合并或取消若干帳戶；合并或取消若干表报、或指标；在会計憑証和会計簿籍处理規則部分，主要是划分統一規定和灵活的范圍。至于各項主要業务的核算方法，除个別帳戶外，基本上沒有改变。这对供銷合作社会計工作者来說，并不是完全生疏的制度。

这里应該說明：合理簡化会計制度的主要目的，是为了提高会計工作的效率、使会計人員有更多的精力和时間用于提高会計核算的質量；但絕不能采用片面的、因陋就簡的簡化方法，任何妨碍会計核算的監督作用、或不能保証会計核算的及时性和正确性的簡化方法，都不能当作合理的簡化方法。

統一規定和灵活的范圍

供銷合作社会計工作的基本任务是："通过会計核算和会計报告，正确反映和監督計划执行情况，促进業务經营方針的实現；厉行节約制度，貫徹并巩固經济核算制；严密保护社会主义財产"。为了完成上列基本任务，就需要明确規定各級供銷社会計核算的方法，作为处理会計事务的根据。而且由于在供銷社系統的計划和資金管理办法中，有些是屬于統一的規定，因此在会計核算方法上也就有許多規定应該是統一的規定，以保証会計資料所反映的經济活动情况的內容一致。在統一会計制度內那些是屬于統一的規定呢？

第一，在会計制度总則內，規定供銷社会計工作的基本任务和必須作好的三項主要工作；規定制度适用的范圍；規定商品、材料、产成品核算价格、会計年度、記帳單位、会計人員和企業所有从業人員調动工作时必須办理移交手續，等等。这些規定，有的是为了使所有会計人員，对核算的目的与要求有共同的認識。有的是为了核算的基础一致。有的是为了監督与保护財产的安全、防止貪污浪費等不法行为所必不可少的規則。

第二，在帳戶部分：制度規定了供銷社系統的統一帳戶名称表和帳戶說明。这些帳戶是根据整个系統的經济業务情况和計划、資金管理上的要求等規定的，每一个帳戶，有一定的核算范圍和核算的方法，反映一定的經济內容。要求各个單位必須按照規定的內容使用帳戶，否則就会使报表反映的指标的內容不一致。但我們也不能認为这一部分沒有灵活性。例如：統一帳戶名称表上所列帳戶，是供銷社系統的最大限度的帳戶名称表，是整个的要求，但具体到某一个企業單位，由于業务性質不同，可能只需要使用其中的一部分帳戶，該企業單位就可以視需要自行选擇。但使用某一帳戶时，則应完全符合該帳戶規定的范圍和核算內容。有些帳戶的用法，也可以选擇。例如修改后的商品購进帳戶就有兩种用法，各企業單位就可以任擇其一。又如庫存商品費的分攤，商品进銷差价的分攤，也可以有不同的分攤方法。为了保証报表指标一致，虽然規定的一級帳戶和規定的二級帳戶不应任意变更，但在特殊情况下，各企業單位可以經上級同意，增加与某一級帳戶內容一致的二級帳戶，但不表現在上报的报表上。

第三，在会計报表部分：像帳戶需要一致一样，規定了报表的格式、指标的排列、編表的方法、估价的原則、上报的期限、报表保存的期限，等等，这些規定是应該統一的。但目前有些报表，是直屬上級为了監督与檢查所屬企業的經济活动和会計工作情况。因此，有些报表应否編制上报，从整个說来，是有灵活性的。例如

开好社代大会　改善社群关系

赵　洪

本刊这一期發表了浙江省基層供銷社召开社員代表大会的一篇报导，生动地說明了，开好社員代表大会，是有效地解决供銷社与社員群众的矛盾，依靠群众力量完成購銷業务計划的一項重要措施。

目前，不少供銷社对民主办社的方針坚持得不够，因而引起了广大社員群众的不滿。例如在業务經营上，不顧群众的需要与可能，貨不对路或强买、强卖的行为时有發生；有些农民要求出售而又能够推銷的产品，我們沒有尽量地收購起来；在价格上存在着購銷差价过大、地区差价和等級差价不合理、山地和某些僻远地区收購价格偏低、压級压价等一系列的問題；一部分干部服务态度不好，不虛心听取群众的意見，不願接受群众的批評監督，甚至貪污腐化，違法乱紀，侵害群众利益等等，使得供銷社与社員群众之間存在着不少矛盾。尤其是私商改造工作基本完成、統一的社会主义市場形成以后，不少商品是供銷社独家經营，因而使得某些合作社脫离群众的傾向有了新的發展。农業合作化以后，不少地区的供銷社与农業社的关系，也有若干不协調的現象。这些問題怎样解决呢？浙江省供銷社的經驗說明，开好社員代表大会，就是一个重要的有效措施。

今年供銷社的任务是繁重艰巨的。为了完滿地完成我們的任务，除了發揮供銷社职工的积極性外，尤其需要依靠社員群众的力量，取得他們的支持。浙江諸暨县楓桥社，由于社員代表大会开得好，因而得以順利地完成了原来以为無法完成的九十五万斤毛竹的收購任务的例子，就生动地說明这一点。

根据各地的經驗証明，开好社員代表大会的关鍵，首先在于供銷社的干部，特别是領导干部，是否具有高度的民主作風，是否善于运用群众路綫的工作方法。我們知道，社員群众与供銷社的矛盾，主要是因为我們工作

月計表、明細帳戶余額表、产品成本計算表等，是否編制上报，均可以由各省社决定。

第四，在会計憑証和会計簿籍处理規則部分：这一部分規定的內容，要求会計人員在理事会的領导和企業內部各部門的密切配合下，按照一定的規矩組織憑証和帳簿和处理会計事务。这种規定大体上有三个目的：1.要能保証会計核算的一致性、正确性和及时性；2.要使核算資料能作为法律上的根据，便于檢查；3.要使上級社便于監督和指导会計工作，要便于系統內交流和总結經驗。为了达到这样的目的，就必須有处理会計事务的基本規則，而不能任意进行。例如：为了达到第一个目的，在这一部分內規定記帳应采用复式記帳法，因为这是目前公認的最科学的方法（当然，在个别边远的地区，也可以使用其他的方法）；規定必須遵守統一帳戶；填制憑証和記帳不得使用普通鉛笔、塗抹、挖补等不正当的方法；会計部門必須根据具体情况，制定憑証傳遞程序；会計部門內部的工作，也应由会計主管人按人員分工和会計事务的多少、性質等，規定处理日常工作的計划，借以防止日常工作混乱和結、决算工作忙乱的現象；規定憑証必須經过詳細的审核；記帳必須根据合法的原始憑証或原始憑証彙总表或記帳憑單；規定总分类帳和明細分类帳必須核对相符，等等。这些規定对保証核算工作有条不紊地进行，防止差錯、促进核算的正确性，發揮核算对財产的監督作用，都有积極的意义。

为了达到第二个目的，除了以上的若干規定与其有关以外，又規定憑証帳簿必須具备必要的內容；憑証必須經有关負責人签証，憑証、帳簿必須用一定的方法改錯；必須保存到一定的年限，等等。这些規定既与核算資料的正确性有关，也是保証核算資料具有法律上的效率、便于事后檢查所不可缺少的。

此外，憑証、帳簿的名称，凡原制度有規定的应該一致遵守。因为各單位使用的憑証帳簿名称如不一致，就不易使人了解它的作用。因此以上这些規定，都是处理会計事务的基本規則，应該一致按照执行。

以上仅列举主要的內容，說明这些規定的目的。至于与上述要求沒有直接关系的那些具体方法上的規定，則应視各地的具体情况处理。但在原制度內，对于这一点是不够明确的。例如，制度規定了采用記帳憑單核算形式的一些具体方法，如憑証的整理、編号、彙总的方法，憑証和帳簿的具体格式、記法、結帳方法，等等，这种規定在开始推行記帳憑單制时，是起了一定作用的，可是，这类具体方法，往往因經营管理水平，会計工作水平，企業內部組織分工情况等不同，而有不同的要求和不同的做法。將这一部分規定过死，就会因情况不同而發生困难，甚至于約束了各社会計工作人員的积極性和創造精神。因此，这次修改制度时，將屬于处理憑証和簿籍的具体方法方面的規定，从原来的第四章中抽出，不再列作統一的規定。將来拟將这一部分作为制度的附录，以供参考，并不断的加以改进，使它能起到示范作用。由于上述的改变，修訂草案中又將会計制度总則第二条也作了相应的修改，借以明确修訂后統一会計制度的統一和灵活的范圍。

这里，要再談一下关于記帳憑單核算形式的問題。修訂后的制度規定，各社仍采用記帳憑單核算形式（使

中的缺点錯誤造成的。因此，为了正确解决这些矛盾，在社員代表大会上，就必須啓發社員代表們对我們的工作进行檢查、展开批評。为了做到这--点，基層社的理事会首先需要向代表大会做好工作报告，实事求是地估計工作中的成績，虛心地严格地檢查工作中的缺点，然后再以充分的时間讓代表們进行討論，正确的开展批評与自我批評。

为了正确地解决社員群众与供銷社的矛盾，还需要加强对群众的經济宣傳工作，不断地提高社員群众的政治覺悟。事实上，社員群众对供銷社的意見和不滿，有一些就是因为他們对国家的整个經济情况和經济政策缺乏全面的了解和正确的理解所致。因此，在社員代表大会上，除了主要檢查我們工作中的缺点錯誤以外，对認識不够全面的問題还需要进行必要的宣傳解釋，并請代表們討論，以求达到認識上的一致。对于有些社員代表提出而不能办到或暫时不能办到的事情，只要經过解釋和討論，代表們是会滿意的；絕不可不負責任地随便許願。只要代表的認識提高了，通过他們向社員群众进行宣傳解釋，就可以消除群众对供銷社的某些不滿。

社員代表大会能不能討論業务計划呢？浙江省基層社召开社員代表大会的报导，有力地回答了这个問題：社員代表大会应該討論、也完全可以討論業务計划。湯溪县礼义区供銷社的代表說得好："供銷社的土产采購計划，就是农業社的多种經营計划；由大家来討論，才能避免盲目或保守"。同时代表們認为：供銷社的業务計划，只有經过大家討論，与农業社的生产計划一致起来时，才能保証实現。他們这样做了，收效很好。我們知道，社員代表来自群众，他們清楚地了解农業社和群众的需要，而这正是制訂供銷計划的基础。只要我們向代表們說明解釋有关的"全面情况"，上級規定的方針政策，以及制訂計划的根据，就能克服或减少社員代表討論計划的困难，使我們的業务計划更准确。

为了开好社員代表大会，选好代表也是很重要的。社員代表应由那些熟悉农業社的生产和农民的生活情况、与群众有密切联系、并热心供銷社工作的人担任。人数不宜过多；代表的产生，主要以农業社（大的农業社应以生产队）为單位选出是比較适当的。并且需要有一定数量的农業社的干部和妇女代表，以照顧到广泛的代表性，至于供銷社职工当选代表的人数則不宜太多。

供銷旺季即將到来，为了做好旺季的業务，正确地解决社員群众与供銷社的一些矛盾，各地供銷社有必要普遍召开一次社員代表大会，充分發揮社員代表的作用，以完滿地完成今年的供銷任务。

用帳戶較少的單位，也可以使用"日記总帳"）。但使用記帳憑單制的具体方法，像以上所說的，憑証帳簿的格式、編号、整理的方法等均不作統一的規定。因为根据各地的經驗，記帳憑單制在整理原始憑証和原始憑証彙总表方面，与过去使用的單一科目傳票比較起来，优越性是肯定的。但是在記总帳和明細分类帳方面，还是不够簡化，需要繼續研究改进。实际上目前使用的方法，也不是完全一致的。这次修改时，也根据各地的經驗，吸收了大家認为不影响核算的正确性而又能簡化工作的做法，例如：取消記帳憑單登記簿；可以采用彙总記帳期內的記帳憑單，編簡單的科目合并表記总帳。虽然这些方法，从理論上說，还可以研究，但由于取消了月計表上的本月發生額欄后，記帳憑單登記簿沒有作用；取消了帳簿上的对照帳戶欄后，合并后記总帳就可以减少記总帳次数。

至于在明細分类核算方面，制度除規定明細帳可以表代替以外，在本届財会会議上印發的"关于改进供銷合作社会計工作的几点意見"一文中，介紹了各地在商品明細帳方面比較成熟的經驗，例如在批發商品能預定售价时，采用分組金額核算；在采購商品按原价核算时，以实物負責人收、付存报表代替采購商品明細帳；实行"攤一制"办法时，可以將盤点表与数量帳相結合，取消数量帳，等等，这就是說，在采用記帳憑單核算形式的原則下，記帳憑單制的具体方法、明細分类帳的設置方法，都有很大的灵活性。这就为各社会計工作同志結合具体工作，發揮积極性，繼續研究改进会計核算形式，簡化会計工作开辟了道路。

談利潤分配

刘善祥

供銷社系統經营土产廢品的利潤分配原則是"上少下多"，然而在河北張家口地区的实际执行中却变成了"上多下少"。例如，根据万全县洗馬林基層社的調查，由專区社統一掌握，由專、县、基三級社經营的二十三种土产廢品，如果总利潤一百的話，則專区社得62.3%，县社得21.5%，基層社仅得16.2%。又如怀来县由县、基兩級經营的草席純利率为12%，其中基層社仅得1.5%。为啥会形成这种現象呢？主要是上級社"为下級服务"的思想不明确，只嫌自己"碗里肉少"，因此，在利潤分配上，也搬用了"下級服从上級"的原則，規定給下級社多少就算多少。

这样作的結果对工作是有害而無利的。首先，基層社沒有合理的收益，不能刺激其經营积極性。如赤城县德城基層社，当地有貨源、有銷路的土产廢品达百余种，有牌价、有收購任务的也有八十八种，但去年該社实际收購的只有二十多种，主要原因就是基層社覺得收益很小，因此收購勁头不足。其次由于分配給基層社的利潤太少，基層社为了維持經营，不致賠錢，就想法去剋扣农民。如怀安县渡口堡基層社去年在收購羊毛的業务中，虽然县社只給6.8%的手續費，但实际得到的是22.7%的毛利。正如該县一个基層社主任反映：目前在土产、廢品的收購中严重的問題是："上級剋下級，基層剋农民，使供銷社日益脫离群众了"。

浙江基層社普遍召开社代大会

浙江省供銷合作社

今年春季，浙江省各地基層供銷社比較普遍的召开了社員代表大会。

經驗証明：召开社員代表大会，是解决供銷社与社員群众之間的矛盾一个很好的办法。比如：吳兴县埭溪区供銷社在毛竹收購工作中，由于購銷差价过大，与农民的关系搞得很紧張，在开理、监事扩大会議时，桥溪乡社員代表一致提出："为什么产地收进毛竹四元八角（現已調整为六元）一帖，到江苏可卖十多元至二十元，究竟是什么道理，一定要弄清楚。"乐光山社員代表說："政府是卖狗皮膏葯，出尔反尔，說毛竹可以自产自銷是政府、要扣留也是政府；既然不讓外运，为什么乡政府給我們打自銷証？既然不准卖黑市，为什么稅务所按黑市价計稅？"但經过召开社員代表会議，向大家說明国家价格政策对刺激农民生产、稳定市場、保証农民实际利益的作用，同时攤开了供銷社經营毛竹的利潤，并耐心說明国家領导下的自由市場的范圍以后，即初步扭轉了代表与供銷社的对立情緒。不少代表說："早开这样的会，早說明道理，关系也不会弄得这样紧張。"有的代表还自覚的檢討了过去罵供銷社"剝削"、"暴利"的錯誤思想。

根据各社的經驗，通过召开社員代表大会审查供銷社的業务計划，不仅能与农業社的生产計划紧密結合起来，使計划建立在可靠的基础之上；而且也把供銷社的任务貫徹到群众中去，取得广大群众的支持。湯溪县礼义区社代表張益其（农業社副社長）在代表大会上說："供銷社的土产采購計划就是我們农業社的多种經营計划，应該由大家来討論，才能避免盲目或保守。"經过討論，代表們根据农業生产規划，將供銷社的采購計划作了修改，如：毛高竹原計划收購三万五千支，修改为六万五千支；箬皮四百五十担，修改为八百三十担；至于木炭，因貨源缺少，將原計划收購八百五十担，削減为五百五十担，这样，共修改了十八种产品的采購計划，使它符合实际，就可以保証实現。黃岩县新齐社的供应計划，經代表大会审查以后，即剔除了自行車、收音机等商品价值六万九千多元。代表們批評："今天农民还买不起收音机等高貴东西。"諸暨县楓桥社原来計划收購毛竹七十万斤，干部們已怕完不成計划，那时，县人民委員会又当作政治任务讓該社增加二十五万斤，干部更感为难。可是經过社員代表大会討論后，各代表都自动报出了出售数目，并保証發动群众出售，使供銷社的任务，終于完成了。桐盧县灘头社在一月間召开社員代表大会，討論了今年的采購任务以后，推动全体社員群众积極出售农、副产品，如以社員代表大会前后各八天的情况对比，那末，采購总額即增加了384.5%。匯川乡匯籠农業社的一千塊土紙，原打算自己外銷，在社員代表大会以后，也自动的卖給了供銷社。

有些地区在召开社員代表大会时，啓發代表們批評供銷社干部工作上的缺点，进一步加强了民主管理。如：諸暨县楓桥社代表批評供銷社营業时間不从便利群众买卖出發，在秋收紧張季节，下午五点鐘就关門，有一次傍晚，农民因搶收淋了大雨，都想买点酒吃，可是，供銷社的干部却說："营業时間已过，不卖了。"群众对此十分不滿。又批評供銷社干部不依靠群众把好事办成了坏事，如：有一次，不經过試驗，就把"水力三"代替"西力生"卖給群众浸种，結果燒坏了二亩多秧苗。这些批評，对干部的教育很大。

这是通县永乐鎮供銷社的职工們利用假日帮助农業社运輸棉杆皮。（郑执中攝）

代郵　多給我們提意見

刊物是为讀者服务的。可是究竟服务得怎样呢？我們热切的希望听到你們的意見。

請告訴我們，你对近半年来所發表的一些杂談、詩歌、特写、散文、相声、小品文、小故事有何意見？你都欢迎嗎？你喜爱其中的哪几篇？不喜爱哪几篇？为什么？你認为还需要增添哪些形式的文艺作品？你是否欢迎本期刊登的連环画？

总之，無論是从內容上、形式上以及編排方面，等等，你們有什么意見、希望、要求，請写信告訴我們，哪怕是一点一滴，我們也都十分欢迎。

本刊編輯室

开放自由市場政策講話

第三講　自由市場的領导管理

关于价格問題

在国家領导下的自由市場上，价格管理是一个極为重要的問題。大家都知道，自由市場的价格，基本上是由买卖双方自由議价成交，它就必然帶有某种程度的盲目性。为了保持物价的繼續稳定，尽可能縮小盲目性的發展，使自由市場的成交更为活躍，就必須对自由市場的价格，加以管理指导。管理的目的，也就是更好的利用价值規律的作用，調剂市場的供求关系，使它有利于生产的發展，有利于暢通物資交流。

自由市場的价格，情况很复杂，既不能放任自流，又不能管的过严，該管什么，不該管什么，价格的升降怎么叫合理，怎么叫不合理，需要从市場具体情况出發，慎重研究。

現在，我們提出以下几点意見，作为大家研究市价的参考。

市价怎样算合理呢？第一，在国家統購和統一收購計划之外，生产受供求关系影响，而又在兩三年內可以增产的产品。如鷄、鴨、蛋品或一些野生小土产，有人买，农民就生产，無人买，就不生产或減少生产，这样的产品，因为供应关系的变化，价格有漲有落，应当看成是合理的。第二，某些产品受产銷季节的影响，有一定的季节差价，价格有所升降，也是合理的。第三，产銷兩区之間，同一产品有一定差价，只要不違背正常的商品流轉規律，也应当看成是合理的。

市价怎样算不合理呢？第一，价格上漲超过历史比价过多的，不合理。第二，就全国范圍来看，产銷平衡或少有剩余的产品，如果漲了价，就是不合理的現象。第三，某种产品的价格，銷区反而不如产区高，也是不合理的。第四，也有些商販和农民認为："自由市場就是一切都自由了，买高卖高，只要抓到貨，有錢賺就行了。"因此哄抬市价，販运国家的統購物資；又有些国营商業和供銷社的業务單位，以及机关团体，对自由市場的管理办法遵守不够，随便搶購物資，造成人为的紧張，这些現象都是不合理的。

国家允許自由市場价格有一定幅度的升降，目的是为了刺激生产，絕不容許投机違法，扰乱市場。因此，对自由市場价格的管理，应当本着稳定物价的基本方針，坚持兩条原則：（一）要首先着重把参予市場交易的各国营商業、供銷社及其它合营企業等購銷單位管好，請他們完全遵守政策，在市場上成交，不准搶購；（二）根据有利于發展生产，和扩大商品流通范圍的原則，分别各种产品的不同情况，具体对待。

对国家統購的农产品和統一收購的农副产品，各地都不得自动变动价格。屬于国家統購的农产品，在国家統購期間，必須执行国家的統購价；在国家統購任务完成后，剩余部分拿到市場上出售，成交价格可以由买卖双方按季节、質量，在国家統購价和統銷价之間，自行議定，一般不能超过統銷牌价。少量零星的稀有粮种或油料种子和經过加工挑选的各种种子，可以根据实际情况，按質論价，允許高于統銷牌价。屬于国家統一收購的农副产品，应执行国家牌价。在国家統一收購期間，允許农民小量的互相調剂，其价格应服从国家的收購价；在国家統一收購任务完成以后，市場价格可以稍高于国家收購价，但一般不能超过国营商業和供銷社的零售牌价。

对于完全允許在自由市場上交易的土副产品，一般应由买卖双方自由議价。国家在領导管理时，既不能过严过死，又不能放任自流，必須进行必要的指导。一般地說，若干商品因为存在着供不应求的实际情况，在自由市場开放后，价格暫时上漲一点，是很自然的，应当允許其适当上漲，不要害怕，以刺激农民多生产这类物資。在这些供不应求的物資中，有些产品是能够在一兩年內增产的，漲到一定程度，就会落下来，可以不管它；有些产品需要較長时間才能增产，市价上漲后一时降不下来，也不要急于限制它；但对于某些产品市价上漲过多，超过了刺激生产的程度时，就应当采取同行議价、

規定最高限价和分配貨源等办法，加以管理。某些鮮的、活的和季节性强的商品，随着各个季节供求情况的变化，价格变动的幅度即便大一些，也不要紧，因为只有允許小土产价格的升降有一定的灵活性，才能有利于生产。对于供过于求和供求适当的产品的市場价格，一般可以不管；只有当市場价格下降到不利于生产时，国营商業和供銷社应按照适当的价格收購下来，进行調剂，以保护生产；有些产品还可以規定最低限价。

在目前的自由市場上，同时存在着三种价格，这就是国家牌价、自由成交价格和同行議定的价格，其中国家牌价和同行議定的价格都是为了对自由成交价格进行指导，保証市場稳定而制定的。国家牌价是国家按照有利于生产、有利商品流轉和照顧产、运、銷三方面的利益的价格政策制定的，它是市場各种价格的标准，自由成交价和同行議定价都应当在国家牌价水平的上下来拟定。在自由成交的市价离开国家牌价太远，出現了打击生产或刺激盲目生产的时候，为了平稳市价，可以組織同一行業买卖双方，参照国家牌价和生产成本，統一議价；但不要过于死硬，应該經过講清道理、协商动員，使买卖双方自願成交。同时，因为各种商品的性能、質量和供求情况不同，同行議定价应該有一定的幅度，就是議定一个最高限价和最低限价，使买卖双方在这兩个价格之間，协商成交。

如果因搶購，使价格漲得过高，应当采取分配貨源和由当地国营商業、供銷社适当进行吞吐的办法，制止搶購。如四川省金堂县太平乡鷄、鴨、兎、羊等产品允許自由議价的商品，曾經因为供不应求，市价上漲过多，后来組織商販統一联購，按照各个商販需要的緩急和多少，本着彼此兼顧的原則，指导他們分配貨源。这样做以后，价格比較合理，避免了互相爭購、哄抬市价的現象。像他們这种做法，很值得各地参考。

自由市場开放后，有些东西漲了价，有些人就担心市場能否繼續稳定，甚至怀疑开放自由市場政策是否正确。其实，不必这么担憂。应当看到，在統一的社会主义市場已經形成的今天，国家完全可能保証市場稳定。因为，第一，大宗的、关系到国計民生的重要物資，都由国家統購或統一收購了，国家允許在自由市場上交易的只是一些土副产品中的一部分。这些产品不过占农副产品市場总交易量的四分之一左右，又多是地方性的产品，其影响也只有一定范圍，不致影响整个市場的稳定。而且，这四分之一的物資中，根据一些典型市場的調查，自由市場开放后，絕大部分价格沒有变动，只有一些供不应求的副食品价格上漲了 30—40% 和一部分葯材的价格稍有上升。第二，开放自由市場的零星农副产品，同国家統購和統一收購的主要物資，在价格上都有一定的联系，国家掌握了主要物資，就可以通过这些主要物資的購銷活动来影响自由市場价格。第三，国营商業和供銷社对开放的产品，仍然进行必要的吞吐業务，調剂市場需要。第四，国家对自由市場的領导，不仅采取了以經济方法为主的措施，而且还輔之以必要的行政管理。这样，自由市場的开放，就不会影响整个市場的稳定。当然，开放自由市場初期，由于缺乏經驗，也曾出現过一部分产品价格上漲过多的現象。但是，随着工作的进展，領导自由市場价格的經驗慢慢积累多了，領导管理逐步得当了，缺点就会逐漸避免或减少。

（上接21頁）

种紧張情况。

甲：你这一說，我算明白啦！明天我就号召群众“扩大卖錢額”，把增产节約运动开展起来！

乙：籠統的提出“扩大卖錢額”，还是不妥当的。

甲：这又是为什么？

乙：这也是因为今年有今年的特点呀！現在供銷合作社担負的任务可大啦！除了粮食、油料和一些副食品外，供銷社实际上已成了全国負責农产品和农产原料采購工作的重要部門，因此，采購工作是我們最主要的任务。而增产节約运动的內容自然也应該以我們的主要工作任务为中心。

甲：为什么采購工作这么重要呢？

乙：这个問題很大，不是一兩句話可以講清楚。簡單地說吧，做好了采購工作，不只是可以刺激农、副产品的生产，增加农民的收入，进一步巩固农業合作化，而且可以使国家掌握充足的物資，稳定市場，支援經济建設和滿足人民的需要。

甲：这么說，是不是供应工作可以不重視了呢？

乙：采購工作是当前供銷社的一項重要任务，这也不是說供应工作就可以不重視了。特别是生产資料的供应工作，对支援农業大丰收有很大的作用，更千万忽視不得。不过重視供应工作，并不能籠統的提出“扩大卖錢額”的口号。

甲：为什么？

乙：剛才我不是說过，今年有許多物資的供求情况是紧張的，籠統的提出“扩大卖錢額”，就容易引起一些干部的誤会，盲目突击銷貨，因而造成了人为的物資紧張。比方有个基層社，發动职工突击卖布，結果造成棉布的供不应求，这就很不好。

甲：对，“听君一席話，胜讀十年書”，这回我才知道今年增产节約运动的特点是什么。

乙：不再說是“老一套”吧！

甲乙：哈哈……

为什么要集中主要力量做好农副产品的采購業务？

光　化

問：在供銷合作社系統中，零售額仍占相当比重的情况下，把采購工作列为主要任务的根据是什么？

答：把供銷合作社的主要任务，規定为采購农副产品，这是国家对供銷合作社的要求。大家可以看到：根据国营商業和供銷合作社新的分工精神，把棉花、烟、麻、茶叶等大宗的农副产品，全部交由供銷合作社經营了，这些东西，都是国家重要的工業原料和主要的出口物資。采購任务完成的好坏，对工、农業生产，对于国家建設都有重大的影响，同时，直接影响着国家的財政收入。这是一方面；再从这些产品的生产和供求情况来看，由于生产的發展速度，还赶不上消費增長的速度，因此，在这些主要产品的供求方面，还存在着一些矛盾。比如国家的采購計划和农民留量之間，城市和乡村之間，产区和銷区、內銷和外銷都是有矛盾的。在这些矛盾重重的复杂情况下，要把这些产品既能很好的完成收購任务，又能按照各方面的需要，分配的非常妥当，計划又能平衡，使各方面都能滿意，这实在不是輕而易举所能办到的。对待这样一个复杂艰苦的任务，就必須兢兢業業的去做不可；再从供銷合作社的經驗上来看，过去，供銷合作社，除了小土产之外，大宗的农副产品，都是为国家代購，其它方面的工作，都是由国营商業全部負責，現在就不同了。供銷社不仅要按照国家要求，完成采購計划，而且加工、調运、儲备、分配以及各种产品的价格規定，都要負起責任来，这个任务的变化，靠过去代購業务中的一点經驗就非常不够了。这就需要各級供銷合作社，自上而下的拿出主要力量来，加强領导、加强学習。从土副产品和廢品的收購工作上看，虽然供銷社过去已經做出很大的成績，但是距离国家和人民的要求还差的很远，这些产品，在我們国家潜力很大，根据各地的調查材料看来，許多应該經营的产品，还沒有全部收購利用，这些产品中，許多是經济价值很高的工業原料和出口物資，历来在农民經济收入中，都占着相当大的比重，但是这些产品，絕大部分生产分散，数量零星，体积大值錢少，較之大宗农产品經营起来，还要困难的多，其中許多是新产品，銷路、用途、蘊藏数量都需要做好周密的調查研究。做的好坏，同样关系到农民的收入，关系到国家的經济建設。由此可以看到，做好农产品的采購工作，就必須集中主要力量才行。

問：这样說来，供应工作，应当摆到什么位置，是不是無足輕重了呢？

答：这样理解供应工作是不恰当的。我們說集中主要力量做好采購業务，并不是說供应工作不重要了，恰恰相反，在1957年的方針任务中，曾明确規定：进一步依靠群众、改进領导，为支援农業大丰收，保証完成和超額完成采購任务，和做好供应工作而努力。这就可以看到，供应工作，在供銷合作社来說，仍然占着重要的地位。这就是說，既要首先集中主要力量把采購工作做好，同时也必須把供应工作做好。这是因为：一、供应工作，在供銷社的全部营業額中仍然占着相当比重，这个比重說明了，广大农民群众的物資供应，仍然需要供銷社供应；二、尤其是生产資料的供应，直接关系到农業的大丰收，因此在任何时候，都不能有所忽視；三、在一部分地区，农副产品采購任务較輕，这就更需要把供应工作，尤其是生产資料供应工作放到主要工作日程上来。所以，只从营業額大小、利潤高低或怕麻煩、忽視农副产品采購工作的重要性是錯誤的。但是，重視了采購，即認为供应工作無足輕重的看法，也是錯誤的。

不是"老一套"

朱　之

甲：省社發的增产节約指示、县社發的增产节約方案，我都給同志們傳达过，可是三个月过去啦，还是一点名堂也沒有，第一季度購銷計划、財务計划都沒完成，你說是咋回事？

乙：你光傳达上級指示、方案，哪成呢！

甲：本来嘛，年年嚷增产节約，"老一套"，有什么好講的！

乙：你看，自己的思想就不对头，怎能發动群众呢？

甲：誰不知道增产节約是建設社会主义的一項經常任务，"勤儉建国"、"勤儉办企業"是咱們的長期方針。談来談去，就是这一些，不是"老一套"是什么？

乙：可是，今年有今年的特点，你知道不知道？

甲：这倒要听听。

乙：今年是我国第一个五年計划的最后一年，增产节約运动搞好了，不光对完滿地完成第一个五年計划有重大关系，而且还給第二个五年計划打下巩固的基础。再說，去年农業上遭受了严重的灾害，国家在基本建設、增加工資和發放貸款上，又多花了一些錢，因而引起了某些物資的供求紧張情况。我們努力增产节約，就能够在一定程度上緩和这

（下轉20頁）

大家談

把討論深入一步

自从本刊三月号發表了苏奋同志写的“如何認識与克服压級压价問題”一文后，引起了不少讀者的兴趣，寄来了参加討論的文章。我們准备对这一問題，繼續組織大家深入討論，以便求得正确的認識，进一步寻求解决的办法。为了發掘这方面的問題，使討論进行得更加深入透澈，我們想根据来稿情况，提出几点要求供大家在参加討論时作为参考。

压級压价問題是一个十分复杂的問題，牽涉的面既广，原因也很多，而且各个地区和各种不同的农副产品，情况都不尽一样。因此，希望大家在参加討論时，最好能結合当地的情况和存在的問題来写，闡明各个不同地区不同情况和不同問題的特点。同时，所談的問題，也不一定把范圍限制得很狹窄，要把从多方面發掘出来的問題反映到討論中来，提供問題和討論的綫索。参加討論时，希望大家跳出固有的圈子，大胆充分的發揮自己的認識和見解。来稿不論長短，但要求有一个中心，把自己所要談的問題和重点加以突出。

我們組織討論的目的，在于通过討論来摸清楚各方面的实际情况，提出問題，共同研究問題，寻求解决問題的办法。所以要一再特别强調結合各地实际情况，以尽可能避免發生片面性。同时更欢迎同志們多談一些研究压級压价和解决压級压价問題的意見。使討論深入具体一些。

由于压級压价問題是一个長时期以来就存在的問題，各地在工作中通过具体实踐，曾經摸索和总結出了一些克服压級压价的办法和經驗，而且有不少是行之有效的，有交流和推广的价值；也有的地方曾經試圖克服压級压价現象，但是并沒有得到解决，走了弯路。这兩方面的情况，我們都欢迎在討論中加以反映。

总之，我們希望写来参加討論的文章，范圍可以放寬一些，凡是涉及压級压价的有关問題都可以談，从多方面来發掘問題和研究問題。

也来談談压級压价問題

何崇富　李默

讀了1957年3月号中央合作通訊上苏奋同志写的“如何認識与克服压級压价問題”的文章后，感到文中有些問題的分析和意見是正确的，但也有若干值得商榷的地方：

一、什么是压級压价？这个問題，在苏奋同志的文章中是說得不够明确的。他把压級压价这个范圍划得大了一些，其中除了不执行牌价，故意压价，多扣杂質，多扣水分等外，都不应視为压級压价。

农副产品价格水平的高低，購銷差价的大小，主要取决于国民經济發展和市場物資供求等多方面的条件。購銷价格适当与否，虽然直接影响农民的收入，但它不是采購工作中，等級，价格掌握上的偏差所致。因此，如果这也叫做压級压价，显然是不妥当的。而“分等过細，差价多”，并不等于說就是压級压价，只能說由于商品等級分得过細，差距小，难予分清，就容易造成压級压价。至于低估斤兩、多扣損耗、經常漲秤等等，都不是产品的規格等級和价格掌握上的問題，因此，即使改进了度量衡方面的工作，也不一定能解决压級压价方面的問題。又如把“一些地方从銷地价倒算式的推出产地收購价，……在基層就会形成压級压价”的看法，也是不恰当的。尽管这个办法本身还有若干缺点，特别是在一些交通十分不便的山区和偏僻地区，倒算以后，收价偏低，影响农民收入。但是我們認为不能不加区别地把凡是使农民收入减少的事情，都归咎于压級压价，这是不够确切的。苏奋同志压級压价的概念其所以比較含糊，也就在于他对这个問題缺乏作具体的分析。

那么，什么是压級压价呢？我們認为所謂压級压价就是在采購工作中，提高了国家既定的等級标准或压低价格收購的偏差。如果商品的等級标准規定得不切合实际，不能体現商品本身所包含的价值量，亦即社会必要劳动量，規定等級标准上，就产生了压級压价。但我們通常所說的压級压价是前一种情况。

二、产生压級压价的原因是什么？我們認为造成压級压价的原因是多方面的，也是比較复杂的。主要的是一般采購人員評級技术比較低，目前采購工作中，使用科学仪器驗級的还很少，主要是憑驗級人員的感官鑒定，掌握不易准确，同等質量的商品有时評高，有时評低。若干采購人員对为农業生产服务的观点也不够明确，为了怕国家吃亏、怕交不上等、怕賠錢、怕受批評，在驗級时，往往产生“宁高勿低”的做法，个别單位少数采購人員，还有單純盈利的資本主

义經营思想；有的产品等級标准也規定得不十分科学，級差过小、难予掌握准确，有的产品評級比較复杂，如茶叶，要看条索、毫头、色澤、香味、水色、叶底等条件，这些都用眼看、鼻聞，就难以掌握；某些業务領导部門对基層采購單位的帮助和思想教育工作，也做得不够，缺少走群众路綫的工作方法，也促使压級压价的現象不断發生。同时农副产品种类多，屬性复杂，規格标准不一致等客观方面的原因，也增加了評級檢驗工作中的困难。因此，我們認为造成压級压价的錯誤，主要是主观方面的原因，但我們不同意苏奋同志所提的，思想認識問題，是造成压級压价的主要原因，这只能說是主观原因之一，因此，我們覚得在他文章中提到的，諸如"各級社業务經营中，存在着單純盈利的資本主义經营思想，……許多單位把为社員群众服务，上級社为下級社服务等等，都完全忘記了"，并給戴上"犯法行为"的帽子的說法，是过分了一些，对广大职工来說，是不够公平的。应該承認，絕大多数基層采購人員都是忠实地执行了国家的价格政策，几年来，創造了許多經驗，采取了許多糾正压級压价的措施，很多地方，很多單位收購工作中压級压价的現象逐年减少。如以棉花檢驗工作来說，根据1956年12个省的統計：等級相符率达96%左右，比1955年約提高5%。大多数产品的評級檢驗工作，逐年都有改进，主要农产品的播种面积和总产量，也都逐年增長。如果說压級压价現象在全国范圍講来是相当普遍和严重的"，"一些收購人員只要国家，不要人民，把国家利益和人民利益对立起来"的情况又那么严重，不影响生产是不可能的。苏奋同志对成績方面的估計是不足的。

三、如何糾正压級压价？我們認为，主要应該加强对采購人員的政治思想和業务技术的教育，适当簡化商品的等級标准，逐步推广科学仪器，广泛推行有农業社代表参加的、群众路綫的民主評級方法。業务領导部門要克服官僚主义，建立技术輔导制度，規定驗級"公差"等。在这方面苏奋同志和其他几位同志的文章中，也提了很多意見，我們認为大都是一些可行的办法。

但目前，有不少地区，在提出糾正压級压价的錯誤以后，又出現了提級提价的偏向，特别是若干供不应求的物資，提級提价的現象很普遍。我們認为这也是違背国家价格政策的行为，同样应該糾正。

对工作不利

楊林升　吳翼揚

由于压級压价長期沒有得到解决，不仅在广大群众中造成了不良影响，而且也給很多工作帶来了惡果，从山西灵石县的情况来看，主要表現在以下兩个方面。

一是严重的脫离群众，影响工农联盟的巩固。几年来經过政府的合理調整，工农業产品的"剪刀差"，已逐步縮小，这一措施是合理的和正确的。因为它使农民减輕了負担和增加了收入，刺激了农民的生产积極性。但由于在农产品采購工作中，普遍而严重的長期存在着压級压价現象，就影响了国家价格政策的正确执行。所以有的农民群众反映：山区东西不值錢，城里东西实在貴。有的地方群众还指責在收購工作中，供銷社是"黑心眼"，他們把收購工作中的坏事情，都算在公家的头上，認为人民政府啥都好，就是照顧山区人民差，以致影响了党与政府跟人民群众的正常关系。

其次是挫折了农民的生产情緒，影响了国家生产計划和采購計划的完成。我县双池、段純等，历来就有养猪習慣，以往平均每戶飼养一至二头，由于压級压价的結果，生产逐漸下降。据1956年的統計，平均要八戶才飼养一头。如最近派購生猪，志家庄村有七十二戶人家，大小猪在內仅有九头。食品公司在去年的生猪收購計划，就是因为貨源缺乏而落空的。

群众的反映

——提供討論的一个实例

吳果中

內蒙古昭烏达盟翁牛特旗烏丹鎮联乡供銷社，在第二届第二次社員代表会上的提案共有一百二十件，其中关于压級压价的最多，而且提的特别尖銳。一件提案上写道："我們应該更多更多的分紅，难道那么厉害的压級压价沒有賺很多很多的錢嗎？"另一个代表說："供銷社的眼里只有社員代表会，而沒有社員代表，不然为什么会把平时反映压級压价的意見当做耳旁風，临到开社員代表会才征求意見呢？"

审查提案的时候，各分銷店經理認为社員代表的意見完全正确。他們說：同样一張皮子，如果在分銷店鑒定二等，到旗社准够一等。但是，承認这个事实不等于承認錯誤，他們看到代表指的是分銷店就大喊冤枉，說是中心社叫这样干的。那末，是不是中心社叫这样干的呢？是的。去年四季度，当分銷店的土产交不上等时，中心社曾多次提醒他們"注意"，并有責备的意思。因此，四季度以后，不管社員代表怎样喊，分銷店只好按着上級社的意圖收購了。联乡社的王副主任坦率地說："旗社压我們，我們就压群众，沒有别的办法。"

結果为了实事求是，关于压級压价的提案，便照上面的情况进行了解答。同时，提出了克服压級压价的办法是：从下而上的檢查，从上而下的扭轉。

紅　根

紅根是木香花的根皮，呈紅色，也可制栲膠。木香花又叫七姊妹，屬薔薇科灌木植物。树干高約一丈，粗一至三寸，并生有刺；叶尖形，小片結成蓬，在旧历三、四月間开紅花。

湖北宜昌利民化工厂实际生产結果，用60%的紅根和40%的橡碗混合制成的栲膠，質量高，成本低，是熏制皮革不可缺少的原料。上海益民制革厂的試驗也証明：紅根含鞣質量多質純，为極好的国产鞣料，每三千二百斤即可提煉兩千斤栲膠。紅根还可以代替进口栲皮染漁網，染成的漁網耐腐力强、色道好，成本則低于进口栲皮36%左右。

紅根一年四季都可以挖采，但秋后挖采的質量較好。采制紅根的过程很簡單，就是选擇生長年久(約五年)的木香花，从土中挖出根来，洗凈，用木錘打裂，剝下皮，晒干或風干后，即成。紅根容易保管，且能長期儲藏，但須注意防潮。驗收紅根时，应注意色澤、粗細，一般色紅、条粗为好，还要注意剔除腐爛的紅根和杂質，含杂一般不要超过5%。

(李文卿)

橡　子

橡子是栓皮櫟的子实。栓皮櫟在植物学上屬山毛櫸科，是落叶乔木，生于山地，全国分布很广。树身一般都有三、四丈高，树圍一般有五、六尺粗，树干通直；树皮呈灰褐色，上面有較深的裂溝，外皮層特別發达，有二至三寸厚，这層粗軟的外皮就是栓皮，是軟木工業的主要原料；叶呈長橢圓形，与櫟叶很相似，只是背面密生着白色的毛茸，冬季树叶干枯后，叶子向上卷起，从远处就可看出灰白色的叶背。这种树每年三、四月發芽，五月开單性花，呈黃褐色，雌雄同株，雄花集成長穗狀花序，雌花和果实形狀与櫟树相同，到第二年九、十月間，橡子才坚硬成熟。橡子有球形和卵形兩种（如圖）。

橡子含有丰富的淀粉及少量还原糖和單宁（即鞣質）等有机成分，可以做制造副食品的原料和飼料。过去，不少地区的农民即有把橡子做豆腐和造酒等的習慣，也有用它喂养家畜的。目前，国家輕工業部門正大力推广用橡皮釀造飲料酒的經驗。据輕工業部重庆工業試驗所1955年初采用酒薬法进行生产的試驗，証明橡子确能釀造飲料酒：小型試驗加米糠50%，平均产酒率为41.61%；大型試驗加米糠30—50%，产酒率为41.2—47.04%。都合乎工業生产标准。釀成的酒，色、香、味均与高粱酒相似，無毒，品質較佳。可見，橡子是一种很好的釀酒原料。

橡子含有少量單宁，对發酵微生物有不良影响，妨碍釀酒，所以收購橡子最好要成熟后自行从树上脫落的，这时的橡子含單宁最少。如果不甚成熟，含的單宁就会多一些，淀粉也不够丰富。怎样辨别橡子是否成熟了呢？成熟的橡子呈黃褐色，橡壳呈灰褐色；未成熟的橡子呈青綠色，橡壳呈淡綠色。收購橡子，以果实飽滿坚硬，硬壳为黃褐色、發光、沒有皺紋，沒有虫眼、孔洞，种壳內的仁呈乳白色或黃白色，用手搖动不發声音的为佳。辽宁省鳳城县供銷社1955年收購橡子时，曾定了以下規格：（一）無杂物；（二）色紅黃；（三）未受水浸，水份不超过16%；（四）虫蝕的不超过5%。

橡子顆粒大，果壳厚，水份多，不易晒干，容易發芽、生霉、發热或虫蝕，所以儲藏工作很要紧。根据辽宁省鳳城县地方国营釀酒厂保管橡子的經驗，儲藏时应注意：（一）儲藏的地方要干燥，容易通風；（二）不論在室內或露天儲藏，其厚度都不要超过三尺，地面应用木头垫一尺以上，中間多放通風筒；（三）应严格檢驗，分別保管：伏橡子与秋橡子，湿度不同的橡子，都不要放在一起。

(張西生)

橡　碗

橡碗又叫橡壳或青岡碗，是橡子上的壳斗，壳外遍生針刺。它是制栲膠的原料之一。据湖北省宜昌利民化工厂分析，橡碗含鞣質最低为28%，一般为33—38%。橡碗制成的栲膠，在鞣革过程中很容易發酵，产生大量的黃粉，因此，所制的皮革比較充实、坚牢，强度較高，可做底革和輪帶革。利民化工厂用60%的紅根和40%的橡碗合制的栲膠，質量很好。

橡子成熟的时候，橡碗也就成熟了。未成熟的橡碗是綠色的，成熟后就变成灰褐色了。过去，农民采集橡碗，都是等橡碗自行从树上落下后，再揀起来。这样采集，影响橡碗的質量。今后，应指导农民及时采集，并注意保护壳外針刺，因为橡碗所含膠質主要在針刺上，脫落时間过久，經雨淋冲，就会减少含膠量。(張西生)

“要謊”和“还价”

心　耀

旧社会的市場里，每做一笔交易，卖方为了多賺錢，总是要謊价，买者为了少花些錢，总是要少給价錢，这种風倘的存在，沒有經驗的买主和卖主，不知吃了多少亏，上了多少当。但，这畢竟是旧社会的事，已成既往，不足为怪，勿須深究。使人遺憾的是，直至今日，在我們供銷社系統里，此風依然盛行。如若不信，有例为証。

譬如，有些供銷社修建房舍或是購置家具，造报預算的时候，总是寬打窄用，以留“余地”。上級社在审批預算时，总是習慣于縮減，以为不如此，就要造成鋪張浪費。于是，只要拿笔批复，就非得打个折扣不可。又如：有的供銷社在对下級社規定报表制度的时候，在要报期限上，明明十日报来，足能滿足需要，但却非往前赶三天五日，惟恐下級社不能按时上报，影响彙总。而下級社，明明可以如期上报，却非要拖延几天，以为上級規定的日期是往前赶的，晚报三天兩日誤不了事。再如：召开会議时，明明是上午十点开会，通知时却要說成九点或九点半。而参加会議的人接到通知后，也总要推迟个把鐘头方能到会……如此这般，屡見不鮮。这难道不都是“漫天討价”和“就地还錢”么？

在旧社会的买卖者中，“漫天討价”、“就地还錢”，自然是一种欺詐，但“买卖不成仁义在”呀！交易未成，兩不吃亏。可是，在我們上級社与下級社之間的“漫天討价”和“就地还錢”，就不知給工作帶来了多大損失。

然而，倘有人对任何一方提出批評，便会立刻遭到反駁。“他要謊哩，我不还价哪行？”而討价者也会振振有詞的說：“你看，他要不还价，我豈能要謊么？”好像非如此就难以达到实事求是。

不錯，实事求是，才能作好工作，但同时也要对别人信任。不过我以为，只有自己先作到实事求是，别人才能作到实事求是，自己先信任别人，别人才会信任自己，因为自己也正是被别人称呼的“别人”。但願如此。

更不公平的現象

王　紀

不久以前，人民日报副刊發表了一篇杂文，批評在我們这样的好社会里，一种帶有普遍性的不公平現象——歧視犯了錯誤的人。这个意見，我完全同意和支持。然而作者也許还沒意料到，“在我們这样的好社会里”，还有比这更不公平的現象，就是歧視沒有犯錯誤的人。幸而，这种“更不公平的現象”，还是比較个別的。

一位讀者来信說：“……我是一个基層社青年营業員，一年多前，領导上毫無根据的怀疑我有貪污行为，使我受到很多委屈和打击。后来問題調查清楚了，我沒有錯誤。当时曾直率的批評了領导上这种官僚主义作風，誰知因此种下禍根，虽然我滿怀热情的想搞好工作，但却受到更多的冷眼和歧視，使我抬不起头来，精神上感到很痛苦，失去了繼續前进的勇气和信心。”

看了这封信，心里感到很沉重。对于一个無辜的青年人，“委屈打击”之于前，“冷眼歧視”之于后，天下不公平的現象，恐怕無过于此吧！使人不能理解的是，究竟那些領导者們“深惡而痛絕”的是什么呢？如果說是“錯誤”，那么，事实不是已經証明，犯錯誤的不是别人，正是他們自己嗎？

犯錯誤，并不奇怪，因为，人类的历史告訴我們，世間上，不犯任何錯誤的人是永远也不会有的。但是，奇怪的是，有些人仿佛認为自己生下来就是專为糾正别人的錯誤，他們的邏輯是：“别人对了也是錯，自己錯了也是对。”当别人批評自己錯誤的时候，不是怀着感激的心情，檢查和改正錯誤，反而怀恨在心，找机会打击报复别人，上面那些領导者們，看来正是这种类型的人物。

姑且退一說，即使这位青年人是眞的犯了錯誤，我們給予批評，甚至处分，也是从团結的願望出發，希望帮助他改正錯誤。因此，只要他有一点微小的进步，都应当視作可貴的收获，以極大的热情去欢迎它，支持它，不能挫折了对方的积極性。为什么正当他“滿怀热情的想搞好工作”的时候，却又一反初衷，悻悻然給以“冷眼”和“歧視”呢？

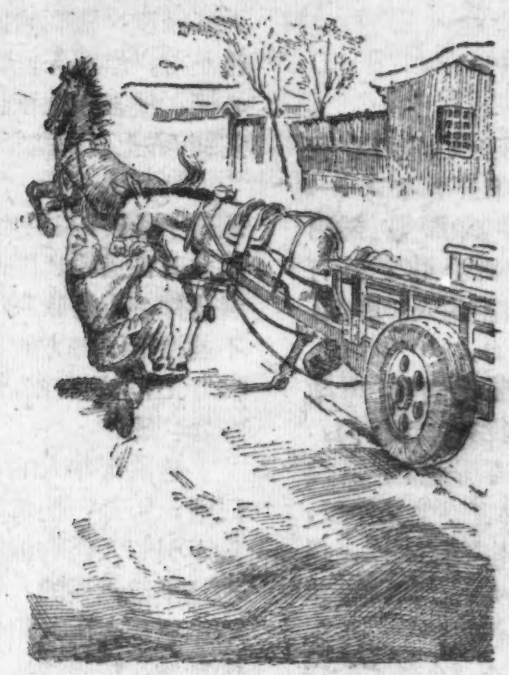
这位青年人的不幸遭遇，不能不引起人們的憤慨和同情；但是，他那种在困难面前消極悲观的情緒，又不能不引起人們的惋惜和憂虑。漫長的人生的道路，往往不是平坦無夷的，有时不免遇到狂風暴雨的摧殘；有时不免遇到高山大川的阻擋。当人們遇到“摧殘”和“阻擋”的时候，或是战胜困难，繼續前进；或是畏难苟安，一蹶不振，我們希望这位青年人是前者而不是后者。挺起胸膛，拿出勇气，折断官僚主义的“棍子”，撇开落后群众的“冷眼”，滿怀信心，不屈不撓的前进吧！

張　方　編繪

1.一日清晨，赶車工人范希明和章元修往虎坊社送貨时，老章笑对老范說："咱們只捎几次回程貨啊！就受了夸奬，眞讓人过意不去。"老范会意的答道："是啊！領导上这样看重咱，往后得保証不放空趟。"

2.他們卸了貨，就到收購站去找回运貨源，沒料到站里堆着的廢品还不到一百斤，收購員小韓打趣地說："在这兒住兩天准能裝滿兩大車。"范、章二人無心开玩笑，忙走出来。

3.兩人决定分头去找回运貨源。老范赶車沒走多远，忽听一声尖叫，忙探身一望，只見一个小孩从榆树上跌了下来，順着高粱稭垛一直滾到小紅馬脚旁，摘来的榆树錢撒滿一地。



4.小紅馬受惊，驀地向前一蹿，老范急忙抓住韁繩，死命向左拉，好讓車子兜个弯，不致压着小孩，豈知轅驟被小紅馬那一猛拉，又被老范这一强拽，前蹄錯乱，一下把老范踩倒地上。

5.一个念头在老范腦中閃过，脚再疼也松不得手，他勒紧兩个牲口的韁繩放声大喊："来人啊！救孩子啊！……"人們听到喊声，从四面奔来。这时章元修也赶到，才煞住了車。

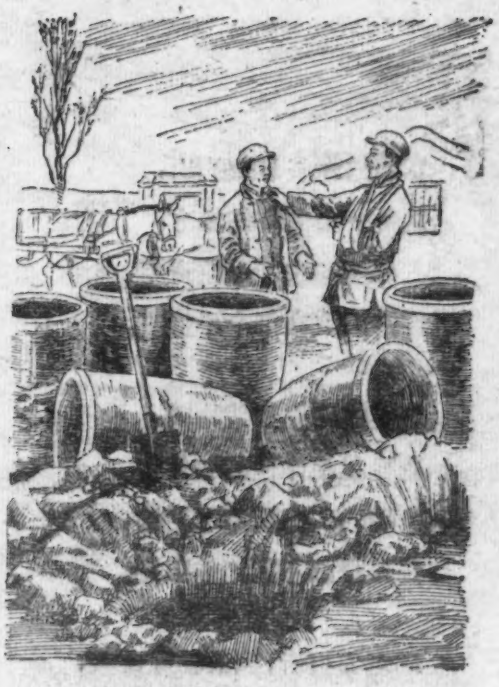
6.老范爬起来就去找小孩，当他見到小孩安然無事，这才覚得左手疼痛难忍，原来是食指被韁繩削去了一塊肉，老乡們赶忙把他送到衛生所去。

7.老范的手包扎好了，兩人都覚得口渴，看看时間还早，便赶車来到一个茶館。

8.泡好茶剛喝过一碗，老章忽然站起来說："哎呀！不好！来时周会計托我問点事，我給忘了，你等一下，我去去就来。"

9.老范的茶已冲了四次，烟灰磕了一堆，还不見章元修的影子，几次想去找，但一人赶不了兩輛大車，心中焦急万分，"唉！怎么还不来呢，这、这、这不要耽誤找回程貨嘛！"

10.正在老范坐立不安之时，老章滿头大汗匆匆跑来，喘吁吁地喊道："走！运缸去！"也不容老范問清楚，就拉他一起赶車走了。



11.他們走进鎮社的果脯加工厂，老范見到刨出来的六只大缸，才豁然大悟："这就是老周托你問的事呀！明明是来找回程貨，說瞎話干什么？"章元修說："你的手伤不輕，怕你受累，說点謊話也沒罪吧！"

河畔

王遇春

月牙兒高高，
柳梢兒摇摇，
潺潺的流水，
淌过那被山洪冲塌的木桥。
兩个依偎着的人影，
随着那水波兒飄飄。
　呵！
　是誰家的一对情侶，
　躲在桥下低声談笑？

对岸划过来一只小船，
悄悄的摆向桥头，
緩緩的靠在岸旁。
兩个依偎着的人影，
忽然站起身来，
急促地奔赴船边。
　呀！
　哪里是什么一对情侶，
　分明是供銷社的兩位营業員。

“秋風这么凉，衣服这么單，
姑娘呵！
为什么回来这样晚？”
“筑堤的社員剛收工，
修桥的人們才走散，
揹去的毛巾、茶点都卖完，
　我們，
　就是再晚，
　心里也喜欢！”

在那偏僻的地方

川合

重重的深谷重重的山，
这是一个偏僻的地方，
三年前，来了一位青年，
經常出沒在每个小村庄。

清晨露珠兒吻他的脚，
夜晚星星作他的旅伴；
崎嶇的山路留下了足迹，
狂風暴雨不能把他阻攔。

向老农打听，到农業社座談，
他一心要在荒山中寻找：
哪些是神农尝过的百草？
哪些是工業需要的原料？

溪边的青草黃了又綠，
山間的野花謝了又开；
認熟了路旁的草叢花瓣，
記清了每个老乡的容顏。

一張張的日历沒有白翻，
他終于找到土产十几种，
为群众增加收入六万元，
从此那荒山变成了富源。

重重的深谷重重的山，
还是那个偏僻的地方，
只因有了供銷社的收購員，
山貨外运一年多一年。

附注：此稿是“四川供銷合作”編輯部根据鹽亭县大坪供銷社先进工作者王伯卿同志的事迹写成。

东風吹

姚荣

东風吹，菜花黃，
农業社里春耕忙，
肥料农具都不少啊，
忙煞了供銷社的送貨郎。

燕双飞，豆荚長，
咱們的心思一个样，
但願秋后大丰收啊！
社員都添上新衣裳。

省委开会之前

燕吟

一

一抹夕陽映紅了財务处办公室的門窗，將近下班时分，余处長急匆匆的走进来，向李仙梅同志要1956年全省供銷社利潤計划的完成数字。“余处長，不行呀，現在年終决算才結束不久，很多县社的报表还都沒有送来，一时是算不出总数字的。”李仙梅睜大了眼睛瞧着余处長。“那你們就估計一个数字吧！剛才丁主任关照过，省委会要研究財政收支情况，等着看这个材料，今天一定要算出来。”“根据什么来估計呢！”余处長搔了搔头皮說：“在現有报表的基础上，根据去年一、二、三季度比例推算推算好了”。“估計的数字不准确呀！”“那是另一回事，現在得首先拿出数字来，否則就得挨批評”。“这样弄出来的数字也沒有用处！”“唉，我說你呀就是太呆板，領导上不过只看一个趋势，要那么准确干嗎？”他揮了揮手催李仙梅走。“現在就要下班，人都要走了。”“唉！告訴大家，这是紧急任务，赶一赶。青年人吆，加一兩个晚班，算不了什么！”于是，財务处的同志們一齐投入了利潤計划完成数字的估算工作。

李仙梅一边打算盤，一边想：这种数字有什么用，过去把报表送給主任，主任看都不看，盖上个私章报出算完事，怎么这一下忽然又重視起数字来了！余处長不是不懂財会工作，为什么总爱用这个办法来完成任务呢？她想不通这对工作有什么好处。她把手里的蘸水笔一放，站起来望望窗外，落日的霞光照在对面屋頂上，兩只鴿子扑扑的冲天飞起。她推开窗門長長的出了口气，越想越不是滋味，轉身向处長办公室走去。

余处長坐在轉椅上看書，李仙梅走过去低声喊道：“余处長！”余处長抬头見是她，便笑容可掬的問：“小李，搞好了嗎？”“还沒有。”“沒有！”余处長放下了手中的書，書皮翻过去，李仙梅一看，是本“雪地追踪”。他擦燃火柴，点了支烟說：“怎么不去赶呀！”“我覚得这样做不对！”“你太年輕，究竟什么是对，什么是不对，要全面考虑。时間不多，快去吧！”“处長！”她把辮子一甩：“我跟大家商量过，覚得目前要看趋势，倒不如搞一兩个县的来看，有表报、有报告可以参考，比較可靠。”

余处長站起来在室內来回踱着方步，把头点了点說：“这話有些道理，是大家的意見么？”“是的！”“那就这样办！”他拍了拍李仙梅的肩膀：“但是，全面的也要搞，我們准备兩套，主任要那个我們都拿得出来。不过你們更辛苦些罗，嘿，嘿，嘿！”“我看，全面的数字不可靠，不能做分析問題的根据，是不是就不算它了？”“你跟大家說，加把勁兒，只要弄出数字和說明来，分析工作由主任去做，主任掌握的情况多，分析能力比我們强”他用力吸了口烟：“記住，字要写大些，整齐些，不然老头子看不清”。哓嚓、哓嚓的皮鞋声由远而近，他拍掉落在衣服上的烟灰說：“就这样，快去弄吧，黃秘書又来催啦！”

李仙梅慢慢的走回去，腦海里浮起了一些印象——那是在1955年，她一到省社就听人說，余处長是1941年参加革命的老干部，曾經轉战南北，立下兩次二等功，南下后轉業到地方上做財务科長。那时，省社筹备委員会的負責干部只有秘書主任刘成和他，对外什么事都要他們出面。北京开会要他去，到县檢查工作也要他去。他思想上感到只有刘成和他是开国元勛，等省社正式成立，刘成做主任，自己做副主任大概沒問題。正因如此，他对别人就指手划脚起来了，他逐漸懶得出去走动了。有一次，电話机坏了，电工人員說三天才能修好，他說：“那不行，我离开电話怎么工作？”还是总务人員赶忙給他买了架新电話机才算完事……。就是这样，余处長的虛夸作風日漸滋長，他跟下級同志越离越远，他对工作中的具体情况越来越不了解。眼前这件事情，格外加深了李仙梅的那种印象。

太陽落下去了，室內昏暗起来。李仙梅和方灼填完最后一欄百分比，在說明里写道：以上数字仅系推算，准确性不大。方灼走后，李仙梅又复查了一遍。看着，看着，她眼前逐漸模糊起来，不覚伏在桌上睡着了。

“好了嗎？”余处長走到李仙梅背后問。李仙梅揉揉眼睛，把分析表遞給他，余处長一目十行的扫視了一遍，然后在桌上摸了支紅笔，把文字說明的最后一句勾掉了，說：“在这个材料上用不着写这些！”

二

次日早九时，丁主任夾着脹鼓鼓的皮包跨进会議室，“哈！你們早。”他向那些坐在会議室里默默等候的人打招呼。“你早！”大家同声回答。

余处長八点鐘就帶李仙梅一塊来了，此刻正在聚精会神看分析表。他叫李仙梅告訴他每个数字的升降原因和数字来源，在数字旁边一个一个注上符号，唯恐在彙报时念錯了。当丁主任的笑声傳来，他暫时放下了手中的表格。

丁主任那肥大的身軀塡滿了沙發，他扯开皮包上的拉鏈，从里面取出一叠文件。李仙梅看到皮包里还有兩本精装書。“你們最近看些什么書呀？”丁主任一面整理文件，一面从皮包里抽出一本書来对大家搖了搖：“这是康士坦丁諾夫的哲学著作，我跑了几家書店才找到这种精装本的。你們也可以讀一讀，会長学問的。”黃秘書笑着回答：“是呀！哲学書籍我們讀的少，所以看問題难免片面”。“以后你們誰要看書，可以到我那兒去找”，丁主任环顧左右，頗有感慨的說：“沒有理論，坐在省級机关如何来指导下級！”他拿起面前的細瓷茶杯喝了一口又說：“时間不早了，現在就讓老余把情况先談一下，內容大家都知道了，明天省委开会研究財政收支問題，要我們提供材料，昨晚上財务处赶算出来的数字”，他点头向余处長示意：“你說吧！”

余处長先咳嗽兩声，清清嗓子，然后說：“去年，我們的經营情况，一般来說是好的，完成計划百分之九十八，說明去年商業系統虽然变动大，由于职工的努力，先进工作者运动开展的好，还是有成績的……”，“老余，說具体些吧！”秘書主任刘成說。余处長瞅了刘成一眼：“好！去年流轉費百分之七点五，比前年升高零点五，其中运費占百分之四，工資占一点五，利息零点八，手續費零点七……”他一口气，足足念了十来分鐘。丁主任微微点头，一縷藍烟从他的烟斗上裊裊升起。余处長接着說：“利潤計划完成百分之七十二，基層社完成百分之六十七，县社完成百分之七十九……”，“慢着，慢着，怎么利潤計划才完成百分之七十二，我估計至少有百分之八十呢！”丁主任眯着眼問。“我們有一百多个基層社亏了本”，“亏本！”丁主任不大相信。計划处長上官振附着余处長的耳朵問：“你是不是搞錯了”，余处長搖了搖头。李仙梅忍不住的插咀說：“这个数字不可靠……”。“不，不是！”余处長揮了下手。“大家分析一下吧！”丁主任轉首四顧的說。

大家你望我，我望你，都不作声，还是丁主任打破了沉默：“我看去年市場的变化大，亏本是可能的”。上官振应声回答：“对，去年干部增加了薪金，費用必然上升，利潤相对下降”。丁主任吐着烟圈兒，扳着指头說：“去年农产品收購价提了，运价也提了，銷售价沒有动……”，余处長用笔在一張紙片上連續的記。

李仙梅覚得門窗关得紧紧的，室內烟霧繚繞，空气悶人。她想那張分析表只是估計的材料，怎么能做分析問題的根据！賠累的情况是有，主要是經营管理不善造成的，大家不提主观上的原因，净找客观原因怎么行！她想說几句話，可是余处長一直在盯着她。按以往的經驗，她知道說了非但不起作用，还会引起一連串的麻煩——个别談話、小組劝告、大会批評，都說她驕傲自大，目無領导。不說呢！实在違背良心，要是省里憑这种不切实际的材料去安排工作，豈不誤事？她抬头看見壁上的一張大挂圖，十二年的远景，要人来建設啊，而他就是这許多人当中的一个，而且还是个团員哩！有什么理由袖手旁观呢？她下定决心：說！

“丁主任！”李仙梅看了看余处長，余处長正向她呶

嘴，“我們这个材料是估計的，缺乏事实根据，不可以作为分析情况的依据。比方說，亏本的原因有經营管理不善、作价办法不妥影响下級社的积極性、对群众購銷要求缺乏調查研究等等，我們都沒有提到……”，“照你說，主观缺点很多，客观原因有無影响呢？”丁主任插嘴問。“不！客观上的影响有是有，我們目前还沒有可靠的資料，不能这样肯定，就个别县的情况看，主观上的原因倒是主要的。要研究眞正的原因，需要深入的調查分析。”“等你們彙齐了材料要多少时間？明天省委就要研究呀！平时怎么沒見你們送材料来呢？”丁主任兩眼直盯着李仙梅。李仙梅漲紅臉，有些激动的說：“平时，我們写的分析材料，都送給办公室了！”“我怎么沒看到呀？”主任轉首問黃秘書，黃秘書說：“材料都送到你那兒去的！”丁主任連忙把話題岔开：“看問題要辯証，成績是主要的，缺点在任何时候都免不了，事物在發展呐！我們都沒有建設社会主义的經驗，那能沒有缺点。有缺点慢慢的改，不能急躁。只要主要問題解决了，其他也就迎刃而解了。”

“我看这么办！”上官振提議：“現在暫时按这个材料写一写，等省委研究后，再細致的弄一弄”。余处長生怕丁主任責备自己对李仙梅教育不够，希望赶快結束会議，

一听上官振的意見，連声称好。

刘成提出另一个意見："依我看，材料还是确切一点好，不过，現在来不及了。我不了解，是否可以报几个县的具体材料？"

"那不行！"丁主任把文件关进皮包說："上官的意見对，就按現有的材料写一写"。

三

第三天中午，余处長把李仙梅請到处長室。"小李，請坐下，我想跟你談談"，李仙梅一听这口气，以为他又要教訓人了，沒料到他却說："昨天你太激动了，不过領导上也有困难。比如我吧，就覚得你的話也有些道理，可是上級指示我不执行或执行得不認眞，都不行啊。你的困难我也体会得到，我也是青年人过来的。"他稍事停頓，又輕言慢語的說："省委会今天討論了我們的材料，認为根据不足，还要我們派人下去具体調查。"李仙梅注視着余处長那似笑非笑的表情，問："派誰去呀！""我和你，还有方灼……"，"什么时候走？"李仙梅迫不及待的問。"等兩天，走之前还得看看文件，免得下去看不出問題。你先准备准备吧！"

李仙梅想起处長有很長时間沒看文件了，这下子，恐怕他熬三个通夜也看不完哩！兩年来，余处長沒有下过一次基層社，这一回，下去看看倒眞有好处，也許他的思想作風能有些兒轉变。李仙梅走出室外，望着藍色的天空深深吸了口新鮮空气，好像在大热天里剛吃下一杯冰淇淋那样的爽心、痛快。　　（張方插圖）

科里的矛盾

天池

高科長被調去临时作粮食統購統銷工作，运輸科只剩下周璞、欧庆富二人。周璞負責編造运輸計划和教育工人，欧庆富經管財务开支和調度車輛。

高科長临走前，就吩咐周璞負責全科的工作，可是欧庆富却不曉得。有一次，周璞提出要买草料，讓欧庆富取錢，欧却說沒有，話里还帶火气，周便怒冲冲的讓欧查賬；欧一听周的話滿是下命令的口气，心里不服，便頂了一句："憑什么呀，你是干什么的呀！"周忍不住發火道："叫你查，你就得查，"欧也不干示弱道："就不查，你管不着。"經工人們劝解，兩人才憤憤地分开。

这事，分析起来，本来要怪領导上，不該在委派工作时，只对一人講，不对另一人說，所以，欧覚得周是以"領导自居"，周覚得欧是和他"誠心作对"。这兩个人，又沒有互作解釋，便在心里抱上了成見。

事过不久，平地又起風波。赶車工人向周璞提出要求：出車时多帶些路費。周一想俗語常說："穷旅客，富盤纏"，多帶些路費用不了，回来再还，比少帶不够要强。誰知，去对欧庆富一說，欧只說了兩个字："不行！"为什么不行呢？因为多支路費不合財务制度的規定。可惜，欧并沒有耐心解釋。不解釋，别人怎么知道呢？因此，周璞在旧印象里加上新成見，越發覚得"他是誠心和自己作对"。又是一場爭吵，比上次还凶。

其实，远在昌平县社（現在是北京昌平区社）运輸科剛成立的时候，周璞就向县社領导上表示过，自己和欧庆富这人合不来，并將平日听别人所說老欧工作能力差、記性坏、脾气大，因为吵嘴把單老头气得放下車馬去当小工等情况，一古腦兒反映上去。領导上沒有接受他的意見，反而批評他不該自以为是。当时，周璞反感很大，决意不跟欧庆富合作。可是，在工作中又不能不互相接触，一接触就爭吵，越吵成見越深，甚至連看欧一眼都覚得别扭。欧庆富呢，見周璞常在办公时間看小說、蹓大街，很看不慣，偶而向周提意見，也被周用硬話頂回，所以也很討厭周璞。他暗暗把周的缺点記在笔記本上，打算当着領导同志面前一条条搬出来，算个总賬。就这样，双方結下了不解之怨。

1956年春节剛过，科里發生了一樁事情。司机助手朱世貴来找周璞替他解决和司机張俊銀的关系問題。他倆关系不好，也有很長的历史。說起来，周璞也有責任。

周璞到运輸科之后，就听領导上說："朱世貴忠实可靠，工作积極。"周璞起初并不同意那个意見，因为有人告訴他："老朱好在領导面前說别人小話，显示自己进步。"周璞素来厭惡这种人，当老朱向他反映情况，他从不很好考虑。比方說，老朱早已取得証件，可在清河往北的公路上駕駛汽車，可是司机老張偏不許他駕駛。老朱覚得老張自私、保守、驕傲，当面不便提意見，跑去报告周璞，周璞沒給他解决問題。司机老張工作疲場，老朱看不慣，便不声不响代他把汽車發动起来，又惹得老張指桑罵槐，这事周璞也知道，就是不肯过問。

这一次，老朱沒得到老張同意，找来七十二筐水果，要裝車，老張不高兴，直發牢騷，等裝到只剩兩筐时，坚决不讓再裝了，兩人相持不下，便爭吵起来。老朱来向周璞报告这事时，沒有为自己辯护，只是十分难过的說："这样下去，得耽誤多少正事呀！"当时欧庆富也在場听着，周璞着急的想："自己負責教育工人，工人当中有不团結的問題，欧庆富知道了，一定又是彙报的材料。"再一琢磨老朱的話，看看老朱的表情，心里不免同情起老朱来。他暗自决定：一定讓他們和解。

可是怎样和解呢？"講些大道理給他們听？工人們那个不曉得我和老欧关系很糟，要是去向人家講些应該团結的道理，这，这可怎么开口呢？"周璞想来想去，沒

主意。跑到土产經理部，經理出去了，只有赵維棣在，維棣問周有什么事，周早就听說維棣会說話，心想請他去調解总比自己講空道理强，便把老朱和老張的事，对維棣大致說了一遍，求維棣帮助。維棣起初推辞不去，禁不住周璞一再要求，終于答允了。

当晚，赵、張、朱、周、欧五个人凑在一起开会。周璞先动員老朱、老張互相說了說心里話，接着由赵維棣發言。維棣沒講什么道理，却說了一段亲身經历的故事："我也有过这个痛苦。我和老白也鬧过不团結，互相有意見，当面却不提，成見越积越大，别說在工作上不能很好商量，双方連些家常話都沒心思談。后来，他干他的，我干我的，連擦个灯、打壺水也要分清他我，可是关系怎么改善呢？"說到这里，他停了一下，屋里靜悄悄的，人們急促的呼吸声，听得很分明。

"我想，先从細小的地方作起吧！"維棣又接着說下去，"我看他每天擦灯只擦他那一个，我擦灯时就連他的也給擦了；他打水光灌自己的暖壺，我呢，要灌水就灌兩个人的。日久天長，他也不言不語的給我擦灯、打水，再以后，我們就找个机会談了談，我做了檢討，他也檢查，提起旧事，恨不得自己打自己几个嘴巴。發現双方都眞有缺点，我們就互相批評。以后，搞得很团結，誰有意見不說出来就覺得别扭。依我看，你們也是一样，先要檢查自己的缺点，然后开誠布公的談一談，那是頂好的办法。"

听了这一席話，周璞直盯着面前的煤油灯，由灯想到自己和老欧怎样各擦各的灯，老欧不扫地，自己也不管；又想到过去在生活上、工作上的一切，那还像个同志！过去也經常把"团結同志、搞好工作、自我檢討"挂在嘴边上，可是一点沒做到。

随后，老朱和老張倆人都做了自我檢討，也互相提了意見。矛盾初步解决，会議散了。

当只剩周璞和欧庆富兩人在屋的时候，周璞突然問："老欧，老朱和老張和解了，咱們呢？"欧庆富笑了笑。二人几乎同时說道："咱也来檢討檢討吧！"

准备会議

魏庆春

时間：晚八时。

地点：县供銷社主任室。

到会者：刘主任、王科長、李科長、科員甲、乙。

啓幕时，刘主任坐着他的轉椅，双肘摆在写字台上，写字台上杂乱的堆着文件。兩位科長坐在左側的沙發上。兩位科員坐在右側的沙發上。

刘主任：省社这次發来这么多的人馬，是要全面檢查咱們的工作。現在，咱們开个准备会議，先研究一下应当向工作組彙报一些什么問題？（啞場五分鐘）

刘主任：有啥說啥吆！大家本着"知無不言，言無不尽。言者無罪，聞者足戒"的精神談吧！王科長打头炮！

王科長：我提一点，不見得正确，只供領导上参考。咱們領导干部深入群众、深入实际不够，总是在文件堆和会議室里过生活。因此，每逢召开理事会决定問題时，如同瞎子摸象，公說公有理，婆說婆有理，各持一套，实际上誰也不了解眞实情况。

刘主任：我認为这个問題，应根据不同时期，不同情况，做不同的分析。現在看，这是个問題，可是在去年，上級并沒有像今天这样再三强調深入群众的情况下，那就算不得什么問題。咱們是遵照上級意圖进行工作的，上級沒有这种意圖，咱們怎么能跑到上級的前边去呢。咱們又不是諸葛亮，不可能有这种先見之明。

科員甲：我提一点个人感覚，所謂感覚，当然不一定就符合实际情况。我覚得我們对基層社一般号召的多，具体办法交代的少。会議虽然沒少开，可是基層社同志对我們布置的工作不知从哪里下手。

刘主任：我認为这不能算是什么缺点。放之四海而皆准的馬列主义还得灵活运用呢，何况工作的具体办法。其实，办法交代的愈詳細，愈束縛下級的手脚。

科員乙：我認为任何事情領导上都不亲自动手，这是个問題。不論起草多么重要的总結、报告，都是主任布置給科長，科長布置給科員；写成之后，科員交給科長，科長再交給主任，主任再到会上念。与其主任登台念，莫如干脆叫科員去念，因为科員起草的材料，念起来一定比主任念的更順口……。

刘主任：这个問題，从主观上檢查是有点問題；不过，从客观上看，这样作基本上是对头的。因为样样事情要主任亲自去做，那不成了事务主义？应該相信科員，放手讓他們去做，那样才能鍛煉干部。（啞場十分鐘）

刘主任：呶，接着来呀！怎么不講了？啊，李科長还沒講。你不要有顧虑，有意見尽管提呀！

李科長：我的意見是：干脆告訴省社工作組不用檢查什么了。

刘主任：为什么？

李科長：我認为咱們沒有什么問題，他們檢查个啥？

科員乙：这个意見，我同意。

王科長
科員甲：同意！

刘主任：（显得很狼狽）咳！你們，你們不要，不要急呀……（幕急落）

基本建設工作程序　李葆江編著　1.10元

商業企業經济活动分析　（苏）斯米尔諾夫著　商業部教育局譯　0.70元

苏联工業流动資金組織原理　（苏）勒·罗特西琴著　彭在勤譯　0.30元

城市公用事業基本建設的撥款監督　陈培深　李葆江編著　謝光弼校　0.24元

建筑安装企業流动資金的定額計算　王学仁著　0.22元

国营工業企業材料会計核算办法　中华人民共和国財政部制定　0.10元

国营企業基本建設投資及建筑安装工程成本的核算通則（草案）
中华人民共和国財政部
中华人民共和国国家建設委員会联合制定　0.08元
中华人民共和国国家統計局

苏联和各人民民主国家1956年国家預算　中华人民共和国財政部預算司編　0.50元

1955年中央財政法規匯編　中华人民共和国財政部編　（在排印中）

过渡时期的中国預算　葛致达著　（在排印中）

單位預算机关預算的編制与执行
（苏）敏欽斯基著　張維昌　申宗良譯　（在排印中）

工業企業憑單日記帳格式及其应用細則
苏联財政部制定　第二机械工業部　电力工業部譯　（在排印中）

国营工業企業基本業务标准帳戶計划及会計报表格式問題解答匯編
中华人民共和国財政部会計制度司編　（在排印中）

地方級公私合营工業企業基本業务簡易帳戶計划及会計报表
中华人民共和国財政部制定　（在排印中）

苏联的利潤与周轉稅　（苏）阿·巴丘林著　苗为振　彭在勤譯　（在排印中）

苏联稅务的法律关系和現行稅制　（苏）茨普庚著　宋少初譯　（在排印中）

改善工業企業生产能力利用的方法
（苏）伊　亭著　王文彬　周率癸譯（在排印中）

建筑安装工程价款的結算工作　顏澤夔編著　（在排印中）

財政出版社出版　新华書店总發行

財政經济出版社出版

向手工業生产合作社的先进生产者学習

中央手工業管理局研究室編　0.60元

基層供銷合作社零售商店工作暫行規則問題解答

供銷合作总社組織檢查局編　0.20元

农村供銷合作社怎样做好新式农具供应工作

供銷合作总社生产資料第一总管理局編著　0.15元

基層供銷合作社怎样做好商品保管工作

供銷合作总社貿易組織与技术处編著　0.18元

基層供銷合作社怎样發行圖書　建　勛編著　0.12元

降低商品損耗的經驗　商業部商業組織技术局編　0.50元

商品保管常識　商業部儲运局編著　0.46元

新华書店总經售

每月十一日在北京出版
定价每册一角六分

(57)新0016。6